GUIDE POUR LA MISE SUR PIED DE COOPÉRATIVES POUR PERSONNES AGÉES FINANCÉES PAR LES MEMBRES RÉSIDENTS

par

Mark Bostwick
Columbia Housing Advisory Association
pour le compte de la
Fédération de l'habitation coopérative du Canada

Le présent rapport a été réalisé grâce à une aide de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Les opinions qui y sont exprimées sont celles de l'auteur et ne représentent pas celles de la Fédération ni celles de la Société.

"Les coopérateurs et coopératrices du Canada partagent la vision de gens qui travaillent ensemble à la réalisation de leur potentiel, à l'amélioration de leur bien-être social et économique ainsi qu'à la production et à la consommation de ce dont ils ont besoin par le truchement d'institutions démocratiques où le pouvoir social et économique prend racine dans les organismes locaux et communautaires. Nous reconnaissons l'interdépendance des personnes et des organismes ainsi que la nécessité d'établir des liens efficaces et fructueux. Nous poursuivons cette vision par le truchement de nos coopératives -- des organismes fondés sur les principes de l'équité, de l'égalité et de l'entraide."

Conférence sur les orientations futures des coopératives

Juin 1982

Remerciements

L'auteur tient à exprimer sa gratitude à Shirley Schmid, Elain Duvall, Shirley Hansen, Glenn Haddrell et Janet Laxton, tous du GRT Columbia Housing, pour leur contribution. Ce document reflète l'expérience du GRT Columbia Housing.

L'auteur tient aussi à remercier spécialement Veronica Doyle, Sylvia Goldblatt and Associates Inc., Joan Selby de la Fédération de l'habitation coopérative du Canada, la Société canadienne d'hypothèques et de logement et les membres de la Avondale Housing Co-operative, de Surrey, en Colombie-Britannique.

Préface

Cette préface s'adresse aux hommes et aux femmes qui oeuvrent dans le domaine du logement parce qu'ils savent qu'il constitue un facteur essentiel à la qualité de vie -- la vie de tous et de chacun. Beaucoup d'entre vous avez construit des logements destinés exclusivement à des familles et vous vous demandez peut-être en quoi diffèrent les coopératives pour personnes âgées pour justifier une attention particulière. La réponse repose dans la compréhension de ce qui survient aux êtres humains et à leurs conditions de vie en vieillissant.

Quand peut-on dire qu'une personne est âgée ? Du point de vue d'un jeune de 10 ans, des parents âgés de 35 ans sont vieux. A 35 ans, ces jeunes parents considèrent leurs parents de 60 ans comme des personnes âgées, mais pour ces derniers ce sont leurs parents de 85 ans qui sont âgés. Le processus du vieillissement se fait réellement sentir lorsque nous devenons conscients de certains changements physiques irréversibles: lorsque la chute d'une chaise résulte en une hanche cassée qui guérit plus lentement; lorsque les genoux cessent de fonctionner normalement et qu'il nous est plus difficile d'atteindre des objets sur des étagères élevées ou de nous pencher pour prendre une casserole rangée dans le coin d'une armoire. À quel âge ce processus se produit-il ? Pour certains, dès le début de la soixantaine; pour d'autres - probablement pour la plupart - lorsqu'ils atteignent l'âge de 70 ou 80 ans. Saviez-vous que le segment de la population qui croît le plus rapidement est celui des personnes âgées de 85 ans et plus ? Beaucoup de personnes vivront bien au-delà de 80 ans. Si on leur offre des logements qui leur permettent de compenser leurs déficiences physiques (ouïe, vision, mobilité), ces personnes pourront vivre une vie beaucoup plus satisfaisante et autonome.

Le présent guide traite surtout de certaines particularités relatives à la conception des logements. L'attention accordée aux petits détails permettra de différencier les bons projets des projets médiocres. Le Centre canadien de documentation sur l'habitation, de la SCHL, et le Conseil consultatif national sur le troisième âge, de Santé et Bien-être social Canada, ont tous deux publié d'excellents guides sur la conception des logements. Ces ouvrages traitent des moyens qui permettent d'aider les personnes âgées à demeurer autonomes et à fonctionner de façon normale au sein de la société. "Vieillir chez soi", une expression de plus en plus répandue, est un concept qui traduit bien ces objectifs.

En plus des particularités touchant la conception, il existe d'autres considérations liées aux circonstances de la vie sur lesquelles une personne vieillissante ne peut rien faire. Je songe à la perte d'un ou d'une partenaire ou de voisins de longue date de même qu'au départ d'enfants devenus adultes qui doivent faire leur vie. Ces circonstances peuvent laisser la personne âgée avec un sentiment de solitude, d'abandon et d'insécurité, ne sachant plus de quel côté se tourner pour établir un nouveau réseau d'aide.

En matière de logement, toute solution qui veut demeurer sensible à ces éventualités doit envisager des moyens d'établir une communauté de soutien dans le cadre d'une structure résidentielle. Une façon de relever ce défi serait d'offrir aux futurs résidents et aux futures résidentes l'occasion de se rencontrer et de prendre part à la planification de leur habitation. Il faudrait aussi examiner les services sociaux et les services de santé offerts au sein de la collectivité et inviter des représentants et des représentantes de ces organismes pour décrire ces services ainsi que les critères d'admissibilité. Une personne chargée de coordonner les services permettrait d'établir un lien crucial auprès des futurs résidents et des futures résidentes, qui auraient ainsi directement accès à quelqu'un pour leur expliquer les services offerts et pour s'assurer que certains résidents et certaines résidentes s'en prévalent.

Il est important d'encourager les gens à se divertir - à apprécier la musique et à rechercher la stimulation sociale et intellectuelle. Peut-on prévoir des espaces (des lieux de rassemblement favorisant les rencontres) à cette fin ? Par exemple, un bain tourbillon ou une piscine peu profonde qui offrirait une forme d'exercice fort utile aux personnes souffrant d'arthrite et de maladies cardiaques ? Ces installations sont aussi d'excellents endroits de rencontres sociales.

Pour la personne vivant seule, il est important d'établir un certain équilibre qui lui permettrait de conserver un sentiment d'autonomie tout en étant assurée d'une sécurité personnelle. Ne soyez pas étonnés si des enfants adultes, avec leurs inquiétudes et leurs sentiments de culpabilité, empêchent leurs parents de prendre des risques. Pour moi, la dignité humaine et le droit de faire respecter ses souhaits devraient avoir préséance.

L'aménagement d'un service alimentaire sera probablement une demande fréquente. Les personnes en perte d'énergie risquent de ne pas toujours bien manger - particulièrement si elles doivent préparer et manger leurs repas seules. Les personnes âgées ne sont pas toujours capables de faire leurs emplettes. Il faut donc poser la question si l'offre d'un, deux ou trois repas par jour fait partie de la structure "locative". Avant d'embaucher du personnel pour offrir un service alimentaire, il faut cependant s'assurer que les résidents et les résidentes utiliseront ce service. La gestion des provisions et du personnel entraînera des responsabilités additionnelles. On peut également envisager diverses autres possibilités, notamment le recours occasionnel à un service de traiteur, l'aménagement d'un restaurant dans l'immeuble ou, encore, un noyau d'employés et d'employées qui seraient appuyé(e)s par des bénévoles chargés de préparer quotidiennement une soupe et des sandwichs.

Il ne faut pas perdre de vue que nous cherchons à mettre en place un ensemble résidentiel qui soit dépourvu de tout caractère institutionnel. S'il faut embaucher et diriger du personnel pour s'occuper des soins personnels des membres, nous ouvrons la porte à l'établissement d'un milieu institutionnel. Si c'est ce genre de milieu que l'on préfère, il faudrait en comprendre pleinement les implications et prendre les dispositions nécessaires pour assurer la bonne qualité des soins.

Cependant, aux fins du présent guide, nous traitons ici de logements autonomes (ou de maisons en rangée à un étage), où les gens peuvent passer le reste de leur vie (s'ils ne sont pas atteints de maladie grave), des ensembles de logements situés à proximité des services de transport et où on peut éviter d'utiliser des marches. Ces logements devraient permettre de répondre aux insuffisances physiques causées par le vieillissement. L'aménagement de rampes d'accès pour les fauteuils roulants peut constituer un atout important. L'ensemble résidentiel devrait procurer un milieu de soutien et être bien administré par des gens qui savent ce qu'est la solitude et qui chercheront à trouver des moyens d'y remédier.

N'oubliez pas que vos résidentes et résidents futurs cumulent des centaines d'années d'expérience créatrice. Sachez utiliser cette vaste expérience à votre avantage et à l'avantage des membres.

Sylvia Goldblatt
Sylvia Goldblatt and Associates Inc.
307 - 373, rue Laurier est
Ottawa (Ontario)
K1N 8X6

Sylvia Goldblatt est conseillère et spécialiste dans le domaine du logement des personnes âgées et des personnes handicapées. Elle apporte une vaste expérience au logement des personnes âgées, étant elle-même une aînée et ayant travaillé pendant dix-sept ans à la SCHL sur les questions sociales liées au logement. Mme Goldblatt siège au conseil d'administration d'un centre de santé communautaire et d'un foyer pour personnes âgées à Ottawa et est également vice-présidente du Conseil sur le troisième âge d'Ottawa-Carleton.

TABLE DES MATIÈRES

Préface

I. Introduction 2

II. Elaboration d'une proposition de projet 6

Considérations générales 6

qui est une personne âgée? 7

données démographiques 8

survol des organismes de parrainage potentiels 10

recherche de terrains 13

architecte et esquisses préliminaires 15

suggestions relatives à la conception 17

frais de commercialisation 18

établissement du prix des logements 20

Prendre la décision d'aller de l'avant 21

III. Financement du projet 23

Objectifs 23

Modèles 23

Parts 25

risques 26

souscription 27

souscriptions additionnelles 28

rachat 29

coopératives et copropriétés 29

Ententes avec le promoteur 30

Négociation d'une hypothèque 32

Frais d'exploitation 34

Problèmes particuliers 35

rachat des parts 35

mise de fonds liée à la vente d'une maison 36

suppléments et travaux sur commande 37
les coopératives ne sont pas pour tout le monde 37
Rapports et questions d'ordre administratif 38
explication des obligations financières 38
compte en fiducie 39
document d'information 39
rapports financiers 40
guide à l'intention des membres 40
IV. Commercialisation 41
Considérations générales 41
Savoir attirer l'attention 42
Recrutement 43
outils 43
activités 44
personnel 45
conseils utiles 47
Que faire si la mise en marché est lente 49
Commercialisation à long terme 50
V. Développement communautaire 51
Caractéristiques des personnes âgées 51
Dangers 53
Administration 54
VI. Sommaire et conclusions 55
Annexes

I. INTRODUCTION

Les coopératives d'habitation pour personnes âgées financées par les membres résidents, où la mise de fonds des membres remplace l'aide gouvernementale, offrent au secteur coopératif une excellente occasion de répondre aux besoins de logement d'un segment de plus en plus important de la population canadienne. Le présent guide est fondé sur l'expérience du GRT Columbia Housing Advisory Association, qui aménage des coopératives de mise de fonds pour personnes âgées financées par les membres depuis 1984. Grâce à l'aide de la SCHL et de la FHCC, nous pouvons maintenant partager cette expérience dans l'espoir que d'autres groupes de ressources techniques auront recours à ce mode de développement.

De façon générale et même sous divers aspects particuliers, la mise sur pied d'une coopérative financée par les membres résidents ressemble à celle de la coopérative d'habitation conventionnelle axée sur la famille. Les principes fondamentaux, comme le caractère sans but lucratif, le mode d'occupation coopératif et la prise en charge par les membres, demeurent des éléments essentiels. La coopérative financée par les membres résidents comporte toutefois certaines variantes, dont la nécessité de prévoir un préfinancement de source privée, l'établissement du montant des parts vendues aux membres, l'absence de subventions du gouvernement, certaines considérations particulières en matière de conception et l'importance relative du plan de commercialisation. En outre, la nature d'une communauté composée de citoyennes et de citoyens âgés nécessite une certaine planification pour divers besoins changeants, dont peut-être la prestation de services de soutien.

Le présent guide a été conçu pour des groupes de ressources techniques accrédités ayant les compétences et la capacité organisationnelle requises dans toutes les phases de l'implantation de coopératives d'habitation ou de logements sans but lucratif. Par conséquent, nous avons mis l'accent sur les façons d'adapter le processus d'implantation et la connaissance des exigences de cette nouvelle forme de développement.

Les personnes âgées représentent un segment de plus en plus important de la population; d'ici l'an 2020, les personnes âgées de 65 ans et plus représenteront 20 pour cent de la population totale (comparativement à 11 pour cent actuellement). En fait, le segment de la population le plus âgé - les personnes de 75 ans et plus - est celui qui croît le plus rapidement. En tant que groupe, les personnes âgées vivent plus longtemps qu'auparavant, jouissent d'une meilleure santé, ont une plus grande sécurité financière et sont de plus en plus conscientes des choix qu'on leur offre. Le désir de faire des choix, et surtout de vivre de façon autonome, apparaît comme une caractéristique particulière de la population âgée.

Les prestations de retraite et la valeur de réalisation de la maison familiale permettent à de plus en plus de personnes âgées d'envisager des choix de logement qui répondent à leurs besoins changeants. Le désir de consacrer moins d'efforts aux réparations résidentielles, une plus grande préoccupation à l'endroit de la santé et de la sécurité ainsi que la préférence pour une vie communautaire aisée qui offre un certain soutien (tout en évitant la formule des soins institutionnels) sont autant de facteurs qui amènent nombre de personnes âgées à envisager de nouveaux modes de vie.

Le marché privé s'est rapidement adapté à ces changements en produisant des logements en copropriété axés sur les adultes assortis de quelques caractéristiques susceptibles d'intéresser ce marché grandissant. Les gouvernements et les spécialistes élaborent un large éventail de "modèles" de logement dans l'espoir que les producteurs offriront un plus grand choix aux personnes âgées. Les coopératives d'habitation fondées sur la mise de fonds offrent beaucoup de caractéristiques intéressantes et peuvent, si on en juge par l'expérience récente, devenir des concurrents de taille sur le marché.

Les coopératives financées par les résidents et les résidentes constituent une solution très intéressante pour une bonne part du marché des personnes âgées. Le recrutement des membres peut se faire parmi des personnes âgées qui ont accumulé des sommes importantes en vendant leur maison ou en effectuant des placements. Ce modèle de

coopérative est intéressant parce qu'il offre le confort et la sécurité d'une communauté axée sur les adultes, une conception spécialisée, la reconnaissance des besoins de santé, un coût moyen, la perspective d'une gestion efficace ainsi qu'une grande flexibilité au plan de l'adhésion et du retrait. Ces coopératives permettent à leurs membres de bénéficier d'un produit supérieur à un coût abordable. Elles offrent un cadre coopératif, en accordant aux résidents et aux résidentes le pouvoir de prendre les décisions, et utilisent ce cadre pour répondre aux besoins particuliers des membres. Il va sans dire que les membres doivent comprendre l'approche sans but lucratif et sa raison-d'être. Une coopérative dont les membres sont satisfaits et qui a une longue liste d'attente ne devrait pas avoir de difficulté à implanter d'autres projets.

Les coopératives peuvent répondre à beaucoup de besoins, mais pas à tous. La capacité financière, l'état de santé, les attitudes à l'endroit du processus de prise de décisions démocratique et les goûts personnels quant au type et à la taille des logements peuvent contribuer à exclure certaines personnes. Le présent guide suppose que les groupes de ressources techniques sauront reconnaître les limites des coopératives et s'efforceront d'améliorer la capacité du mouvement à offrir des services à l'intérieur de ces limites.

Dans ce guide, nous insistons sur la minimisation des risques et nous offrons des suggestions précises fondées sur l'expérience de coopératives qui ont fait leurs preuves. Les coopératives d'habitation pour personnes âgées financées par les membres résidents comportent indéniablement certains risques importants: l'absence d'un "filet de sécurité" gouvernemental, les risques que prennent les membres en investissant une bonne part de leurs économies dans la coopérative et le défi de la concurrence avec le secteur privé. Les GRTs doivent donc adapter leurs méthodes en vue de minimiser les risques et réaliser leurs objectifs de la façon la plus efficace possible.

Le présent guide aborde plusieurs questions importantes, dont la nécessité de bien se préparer avant d'entreprendre le projet, diverses suggestions pour trouver des appuis financiers, des renseignements sur la structure financière de la coopérative, quelques

conseils pour la commercialisation ainsi que des commentaires sur les variantes au niveau du développement communautaire en milieu coopératif. Nous espérons que les utilisateurs et utilisatrices de ce guide adapteront et élargiront l'expérience du GRT Columbia Housing et ouvriront la voie à d'autres innovations.

II. ÉLABORATION D'UNE PROPOSITION DE PROJET

Considérations générales

Avant d'entreprendre un projet de coopérative, le GRT doit d'abord s'assurer que le projet est viable. En élaborant soigneusement sa proposition, le groupe pourra peser les risques et déterminer les possibilités avant d'engager les fonds, le temps et le personnel de l'organisme dans un projet à long terme. La conviction et le dynamisme du GRT seront d'excellents atouts pour convaincre d'autres intervenants et intervenantes à fournir leur appui au projet.

Voici les principaux éléments que doit comprendre une proposition de projet:

1. Des données sur le marché local des personnes âgées. On souligne le mot "local" parce que les coopératives financées par les membres résidents tendent à attirer des gens d'un secteur géographique relativement limité.

2. Un survol des appuis organisationnels et institutionnels. Le concept des coopératives financées par les membres résidents étant relativement nouveau, l'appui de la part d'institutions qui jouissent d'une certaine crédibilité au sein de la collectivité peut faire une différence importante.

3. Le choix d'un ou de plusieurs emplacements convenables. Comme dans tout projet de coopérative, la recherche d'un terrain constitue un défi majeur.

4. Préparation des esquisses préliminaires en y intégrant des caractéristiques susceptibles d'intéresser les personnes âgées.

5. Une analyse financière relativement détaillée comprenant les coûts de base et les coûts accessoires prévus, le coût estimé des logements (valeur) et le montant de la mise de fonds des membres.

6. Un plan précis décrivant les modalités relatives à la mise de fonds des membres en ce qui concerne les besoins financiers du processus de développement, les conditions de l'hypothèque et les besoins des membres.

7. Une stratégie de vente qui permettra de vendre rapidement les logements et qui sera conforme aux exigences financières relatives au développement.

8. L'esquisse d'un plan de formation pour les membres qui favorise l'établissement d'un bon esprit coopératif et la capacité de s'adapter à leurs besoins changeants.

Ces données serviront à élaborer une proposition de projet qu'il sera possible de réexaminer, réviser et mettre à jour à mesure que le projet prend forme.

Cette proposition constitue aussi un élément crucial pour la formation d'un noyau de membres fondateurs et la préparation des ententes avec les promoteurs, les constructeurs, etc.

Qui est une personne âgée ?

Normalement, on entend par personne âgée une personne âgée de 65 ans et plus. Cette définition peut cependant être trop restrictive pour votre projet et le marché que vous souhaitez exploiter. Avec la planification de la préretraite et les régimes de retraite anticipée, beaucoup de personnes âgées de 50 à 65 ans commencent déjà à envisager le choix d'un logement pour leur retraite. Il ne faudrait pas oublier de tenir compte de ces personnes dans l'élaboration du projet.

Le profil d'âge des résidents et des résidentes, tel que déterminé dans les critères d'admissibilité, indiquera la conduite à suivre pour la conception du projet et les activités de commercialisation. Après avoir analysé les données démographiques, le GRT voudra peut-être formuler des recommandations quant au profil d'âge du groupe-cible.

Les couples dont l'un des conjoints est plus jeune (on peut envisager de réduire l'âge d'admissibilité), les perceptions du type de communauté souhaitée par les membres (par

exemple, un mélange de tranches d'âge) et des moyens simples pour réduire la probabilité que des candidats ou des candidates aient encore des enfants à charge sont autant de facteurs qui influent sur le choix du profil d'âge. Remarque: au plan démographique, le groupe des personnes âgées de 75 ans et plus est celui qui croît le plus rapidement; ces personnes nécessitent une planification attentive au niveau de la conception afin de leur assurer le plus d'autonomie possible et il faudra peut-être leur fournir un large éventail de services pour leur permettre de "vieillir chez soi".

Données démographiques

Le GRT peut obtenir à peu de frais des données démographiques (décrivant la répartition de la population) en s'adressant à des firmes de commercialisation et les analyser de manière à déterminer l'étendue du marché potentiel de personnes âgées dans une région donnée. Ainsi, il sera en mesure d'évaluer les emplacements possibles pour implanter une coopérative. Dans les phases plus avancées du développement, ces données serviront à la campagne de commercialisation (par exemple, distribution de dépliants par la poste, annonces dans les journaux).

Les données de Statistiques Canada permettent au GRT de localiser les concentrations importantes d'éléments ayant des caractéristiques particulières (et aussi de combiner ces facteurs en pondérant les données au choix du groupe). En voici quelques-unes:

1. Fortes concentrations géographiques de personnes âgées (dans une ou plusieurs tranches d'âge). Ces concentrations sont importantes parce qu'en général les personnes âgées n'aiment pas déménager trop loin du quartier qu'elles habitent. Elles peuvent chercher des conditions de vie différentes (par exemple, un loyer moins élevé, une plus grande sécurité), mais ne veulent pas forcément s'installer dans un autre quartier.

   D'après certaines études, le rayon du marché dans les banlieues semble s'étendre à environ cinq milles de l'emplacement de la coopérative. (Remarque: dans une proportion moindre, certains candidats et candidates peuvent déménager d'une

région à une autre pour prendre leur retraite ou, encore, pour se rapprocher de leurs enfants ou des magasins du centre-ville, des services de santé, d'un chalet, etc.)

2. La proportion de propriétaires de maisons au sein d'une tranche d'âge. Ce groupe est important parce que la valeur de réalisation d'une maison constitue une source majeure pour la mise de fonds dans la nouvelle coopérative. En général, les propriétaires vendent leur maison, achètent des parts dans la coopérative et conservent le reste des fonds pour améliorer leur mode de vie.

3. Les locataires qui ont un revenu élevé et/ou qui paient un loyer élevé. Cette catégorie comprend les personnes âgées qui ont déjà vendu leur maison et qui veulent s'éloigner de l'insécurité relative du marché locatif en faveur de la stabilité et de l'accessibilité financière de la coopérative.

4. Les personnes ayant un revenu moyen ou un revenu modérément élevé. La notion de "revenu modérément élevé" doit, bien entendu, être évaluée en fonction de la situation locale. L'aisance financière suppose la capacité d'utiliser ses économies pour l'achat de parts ou, pour les personnes qui envisagent une retraite active, l'utilisation d'une copropriété ou d'une coopérative comme un pied-à-terre à partir duquel elles peuvent voyager.

Observations

a. Le groupe-cible le plus probable pour une coopérative d'habitation financée par les membres résidents, particulièrement dans les grands centres urbains, est celui des personnes qui souhaitent vendre leur maison et trouver une forme de logement plus convenable en vue d'obtenir une plus grande sécurité, bénéficier d'un milieu de soutien ou pouvoir disposer d'une plus grande part de leurs revenus. D'autres facteurs sont aussi susceptibles d'inciter une personne âgée à chercher une autre forme de logement, notamment le décès du conjoint ou de la conjointe, une baisse de revenus, des troubles de santé, etc.

b. Les données démographiques fournissent des renseignements complexes, mais très généraux sur le marché. Il ne faudrait pas se fier exclusivement à ces données pour lancer un projet. En plus des données démographiques, le GRT devrait consulter d'autres sources de renseignements, notamment les spécialistes de l'industrie immobilière. Les "marchés actifs" et les logements "en forte demande" peuvent traduire une nette tendance de la part des résidents et des résidentes locaux à chercher d'autres formes d'habitation. Un taux de vente élevé pour les logements en copropriété dans le secteur privé reflète un marché très actif.

c. Dans un secteur de marché dense ou vaste, le GRT peut décomposer les données en vue de répartir les tranches d'âge en plus petits groupes (par exemple, 75-79 et 80-85), surtout si la coopérative prévoit se doter d'installations permettant de "vieillir chez soi", comme une piscine, un service de traiteur pour les repas, etc.

Survol des organismes de parrainage potentiels

Les données démographiques et autres permettent de délimiter de façon générale un marché potentiel. Il est cependant beaucoup plus difficile d'évaluer la capacité du GRT à rejoindre des personnes âgées appartenant à un groupe précis pour les inciter à adhérer à la coopérative. Commencez d'abord par chercher au sein de la collectivité pour trouver des organismes de parrainage potentiels susceptibles de fournir des listes de membres, des pistes, des contacts, des terrains, des appuis financiers ou une aide promotionnelle.

Communiquez d'abord avec les organismes qui ont un lien direct avec les personnes âgées. Il y a bien sûr les organismes nationaux, provinciaux et locaux de personnes âgées, qui s'intéressent souvent de façon active à l'habitation. Il peut aussi exister des organismes plus petits qui s'intéressent à certains aspects particuliers touchant les personnes âgées, par exemple des organismes qui s'occupent de questions médicales comme la vue ou la perte de l'ouïe. Vous pouvez aussi communiquer avec le programme Nouvel horizon.

Les grands organismes (syndicats, associations professionnelles, groupes industriels ou associations d'employées et d'employés du gouvernement) parrainent souvent une association de retraités et de retraitées. Il vaut aussi la peine de communiquer avec les responsables du gouvernement local, car les personnes âgées sont souvent très actives au niveau des questions d'intérêt public, notamment dans le secteur de l'habitation. Les membres du conseil municipal local peuvent aussi vous proposer des contacts importants.

Les églises locales offrent souvent des programmes à l'intention des retraités et des retraitées et peuvent s'avérer une source de soutien particulièrement utile.

Les centres communautaires, les clubs de loisirs, les regroupements ethniques, etc., sont aussi des lieux de rassemblement pour les personnes âgées et il vaut la peine de communiquer avec eux.

Le GRT peut évaluer ces organismes en posant les questions suivantes:

les membres de l'organisme sont-ils "actifs" ou "passifs", c.-à-d. est-ce qu'ils participent à des rencontres, à des activités, etc. ou ne reçoivent qu'un bulletin publié par l'organisme ?

les membres sont-ils regroupés ou dispersés au plan géographique ?

comment l'organisme communique-t-il avec ses membres ? (Bulletins, à titre de clients, etc.)

l'organisme peut-il vous aider à entrer en contact avec ses membres ?

l'organisme est-il disposé à promouvoir votre projet ?

Les organismes peuvent vous aider de diverses manières:

en faisant connaître votre proposition et peut-être en fournissant des bénévoles pour le noyau de membres fondateurs;

en fournissant une aide concrète, par exemple vous vendre un terrain ou vous aider à trouver un emplacement;

en donnant de la crédibilité à votre projet en le défendant auprès de leurs membres ou, encore, en faisant la publicité du projet dans des publications;

en devenant l'élément déclencheur d'un réseau de soutien qui servira après l'ouverture de la coopérative, par exemple pour la prestation de services sur place.

Observations

1. Ne vous attendez pas à être accueillis à bras ouverts en présentant une proposition très rudimentaire. Le marché des personnes âgées est surexploité et ces dernières se méfient, à juste titre, des propositions cousues de trop belles promesses.

   On sait trop bien que la vente de propriétés en Floride a donné lieu à beaucoup d'escroqueries. Il ne faut donc pas sous-estimer la réputation du GRT et l'importance d'une bonne présentation.

2. Si un organisme de soutien ou une personne importante accorde son appui à votre projet et que le projet échoue, les trois intervenants (l'organisme, le GRT et les membres de la coopérative) en sortiront perdants.

3. Les organismes de soutien peuvent exagérer leur intérêt ou celui de leurs membres à l'endroit du projet. Cette situation est habituellement tout à fait involontaire: l'organisme n'a simplement pas une image réaliste des besoins en logement de ses membres - du moins pas sous forme de données quantifiables.

4. Un lien trop étroit avec un seul organisme peut limiter la portée de la commercialisation puisque les candidates et les candidats potentiels peuvent penser que la coopérative ne s'adresse qu'aux "vétérans de guerre italo-canadiens", par exemple.

5. Le GRT doit être très précis quant au type d'aide qu'il souhaite obtenir et refuser catégoriquement toute offre formulée par des membres désireux de fournir les services de menuisiers, de surveillant de chantier, etc.

Recherche de terrains

Le choix et l'acquisition d'un bon terrain est à la fois important et difficile, peut-être même davantage dans le cas du logement pour les personnes âgées.

Les meilleurs terrains, toujours en fonction du marché-cible, peuvent coûter très cher ou faire monter le coût du projet à un niveau tel qu'il sera difficile de trouver des acheteurs.

Le GRT devra considérer tous les terrains qui se vendent à un prix abordable. Les groupes de soutien peuvent vous aider. Il faudrait communiquer avec la municipalité afin de connaître les terrains qui sont à vendre et peut-être même demander si le promoteur pourrait bénéficier d'une forme de compensation si une partie du terrain est utilisée pour un projet d'habitation qui aurait une valeur sociale.

Qu'est-ce qui fait un bon emplacement ? D'après des entretiens avec des personnes âgées et en se fondant sur l'expérience du GRT Columbia Housing, un bon emplacement doit avoir les qualités suivantes:

1. être situé près d'une concentration démographique de résidentes et de résidents potentiels;

2. être au niveau ou près du niveau du sol afin de faciliter la mobilité des personnes âgées;

3. être situé à proximité des magasins (idéalement, il devrait être situé près d'un petit centre commercial local et d'un plus grand centre commercial);

4. permettre d'accéder facilement au transport en commun et de se rendre facilement en voiture aux principaux services, magasins, etc.;

5. être situé à proximité des centres d'activités, des parcs et des services (santé, loisirs, culture) susceptibles d'intéresser les personnes âgées;

6. permettre de se rendre facilement en voiture à un centre médical ou à un hôpital.

Avant de choisir un emplacement, le GRT devra considérer les facteurs suivants:

1. Le type d'immeuble proposé doit s'harmoniser avec le milieu environnant.

2. Les difficultés touchant la modification des règlements de zonage, particulièrement les échéanciers.

3. La façon dont le projet s'inscrit dans la planification à long terme du secteur et les tendances de croissance de la localité.

4. La nature concurrentielle du marché. Il n'existe sans doute aucune règle d'or qui permet de savoir s'il est préférable de s'attaquer à un marché actif et concurrentiel plutôt qu'à un marché stagnant. Un groupe qui réussit à trouver un terrain abordable et qui conçoit un projet innovateur peut constater qu'un prix plus élevé sur le marché des logements en copropriété est un atout plutôt qu'un handicap. Les projets qui se défendent bien auprès des "acheteurs qui comparent les prix" auront probablement peu de difficulté à attirer des membres. Sur un marché ouvert, le GRT devra peut-être sensibiliser la population avant de pouvoir commercialiser le projet auprès des personnes âgées. La voie médiane est peut-être la meilleure solution: une certaine concurrence qui reflète un marché actif, mais pas trop.

5. Développement par étapes. Un projet qui peut se réaliser en deux phases est sans doute plus facile à commercialiser, car le succès de la première phase est garant de celui de la deuxième phase.

L'analyse de tout emplacement éventuel doit se faire en fonction du type d'habitation qui y sera construit. Les candidats et les candidates considéreront d'abord la taille des logements, le choix, la disponibilité du stationnement pour les membres et les visiteurs, les espaces verts et la vue. Ils éviteront les emplacements situés à proximité de sources de dérangement ou très isolés.

Architectes et esquisses préliminaires

Les groupes de ressources techniques du mouvement coopératif ont appris à la suite d'une longue expérience l'utilité de recourir aux services d'un architecte qualifié ayant des compétences exceptionnelles pour concevoir des logements attrayants avec un budget serré. Les mêmes qualités sont requises dans les coopératives pour personnes âgées financées par les membres résidents.

Le GRT devrait examiner en détail avec les résidentes et les résidents éventuels les besoins de conception et le processus de développement avant même de commander les esquisses préliminaires. Vous trouverez ci-après certains des sujets qu'il serait utile d'aborder.

En général, les membres de coopératives familiales ont quitté des logements locatifs délabrés pour emménager dans des logements coopératifs de qualité nettement supérieure. Par contre, les personnes âgées quittent des maisons remplies de biens accumulés durant toute une vie avec l'espace suffisant pour les ranger, des maisons qu'elles connaissent bien et ont améliorées pour satisfaire leurs goûts et leurs besoins personnels. Ainsi, leurs attentes seront sans doute plus grandes. L'architecte, à titre de membre de l'équipe de développement, qui comprend aussi le GRT ainsi que les résidentes et les résidents éventuels, a un rôle à jouer en établissant un équilibre entre d'une part les exigences de la conception et les préférences personnelles et, d'autre part, les réalités budgétaires. L'objectif consiste à créer des logements qui permettent d'améliorer les conditions de vie des résidentes et des résidents spécialement conçues pour les personnes âgées tout en demeurant abordables.

La conception de logements à l'intention des personnes âgées est un domaine encore relativement nouveau et des innovations surviennent régulièrement. Aujourd'hui, on tient compte à la fois des besoins généraux associés à l'âge des aînées et des aînés ainsi que des changements graduels qui touchent certaines personnes plus que d'autres. Pour permettre aux résidentes et aux résidents de "vieillir chez soi", il faut être sensible à la qualité architecturale et savoir prévoir leurs besoins. Une expérience au niveau de la conception "institutionnelle" pour les personnes âgées peut nuire si elle donne l'image et la sensation d'habiter dans un immeuble "institutionnel". Dans tous les cas, il faut élaborer une stratégie pour les initiatives permettant de "vieillir chez soi" en même temps qu'on examine les particularités propres à la conception. Actuellement, on semble favoriser davantage le recours aux services de l'extérieur plutôt que le mode de prestation institutionnel conventionnel. (Par exemple, aménager des cuisines et des salles à manger pour servir des repas livrés à la coopérative ou, encore, prévoir des espaces qui pourraient être utilisés par des pourvoyeurs de services itinérants, comme des coiffeurs.)

Si l'architecte doit travailler étroitement avec le GRT ou les membres de la coopérative, il ou elle devra avoir le tempérament voulu pour faire face à un large éventail de demandes, de questions et de suggestions bien précises. La patience est une grande vertu.

Les esquisses préliminaires jouent un rôle quelque peu différent dans le processus de développement d'une coopérative financée par les membres résidents. Dans les coopératives axées sur la famille, les esquisses initiales visent généralement à satisfaire aux exigences du gouvernement et il arrive souvent que des changements majeurs soient apportés au cours du processus officiel d'approbation. Dans les coopératives pour personnes âgées, les esquisses préliminaires jouent un rôle de commercialisation immédiat; il faut donc s'assurer que seuls des changements nécessaires seront effectués aux esquisses finales. Bref, après avoir présenté les esquisses, il est beaucoup plus difficile d'annoncer à un groupe de personnes âgées qu'il faut faire des changements. En fait, la solution idéale serait d'avoir un plan et un budget qui permettent d'effectuer les améliorations proposées par les membres.

Suggestions relatives à la conception

On peut trouver une description assez complète des éléments relatifs à la conception dans Logements pour personnes âgées - Guide de conception, (SCHL, 2e édition, 1987) et dans Loger une population vieillissante: guide des notes de conception (Gouvernement du Canada, Conseil consultatif national sur le troisième âge, 1987). Ces guides décrivent des logements idéaux; les considérations financières peuvent obliger le GRT à faire certains compromis, tout en conservant son intention générale d'offrir des logements confortables et fonctionnels. L'ajout de certains éléments de sécurité, comme des barres d'appui dans les salles de bains, des surfaces non glissantes et des seuils au niveau du plancher, ne devraient pas entraîner une hausse appréciable des coûts. Un changement à la hauteur des armoires ou des prises électriques murales ne devrait pas entraîner de coûts supplémentaires.

Il faut prévoir un aménagement simple pour les corridors, des combinaisons de couleurs pour faciliter l'orientation et des aires de stationnement éclairées. Des dispositifs de sécurité devraient être installés. Il est recommandé de mettre en place un système d'appels d'urgence s'il peut être appuyé par un centre de réponse fiable. Les salles communautaires devraient être spacieuses et flexibles, capables de se prêter à diverses activités allant des réunions aux rencontres sociales. On pourrait prévoir une chambre d'hôte (comme une petite chambre d'hôtel) pour héberger des amis ou des parents en visite avec des enfants. Une conception qui nécessite peu d'entretien sera un atout important tant pour les membres que pour le budget de fonctionnement de la coopérative. Il faudrait aménager des rampes d'accès pour les fauteuils roulants dans les espaces communautaires, si elles ne sont pas exigées par le code de la construction.

Frais de commercialisation

En général, les coopératives familiales bénéficiant d'une aide gouvernementale se "vendent d'elle-mêmes". Par contre, il faudra prévoir un budget assez important pour la commercialisation d'une coopérative pour personnes âgées financée par les membres résidents. Une "pré-vente" des logements fondée sur un marché bien établi permettra de réduire considérablement les frais de commercialisation. Par contre, la pré-vente est relativement coûteuse par rapport au type de commercialisation associée aux coopératives de type familial. Voici quelques conseils sur la planification des frais de commercialisation.

Il faut aménager le plus tôt possible un logement modèle chaleureux et attrayant. Ce logement devrait être entièrement meublé, jusqu'aux serviettes dans la salle de bains, la cafetière et la théière dans la cuisine, les fleurs et les sucreries sur la table à café. Il faudrait envisager de faire de la peinture et de la décoration supplémentaires. Nous vous conseillons de consulter un décorateur ou une décoratrice d'intérieur professionnel. Dans certains cas, les fournisseurs acceptent d'installer l'ameublement gratuitement si en retour vous acceptez qu'ils laissent une petite carte publicitaire. N'oubliez pas de meubler les patios et ne vous étonnez pas si un membre a soudainement le coup de foudre et vous offre d'acheter l'ameublement de salon !

Au cours de la période de vente, le logement modèle devrait être ouvert de trois à sept jours par semaine, pendant au moins quatre heures par jour, et une personne devrait être sur les lieux pour accueillir les visiteurs. Si la vente des logements se déroule bien, vous pourrez réduire les heures de visite, mais il vaut mieux être prudent au départ.

Beaucoup de coopératives familiales ont vendu leurs logements au moyen d'un simple feuillet d'information et de quelques esquisses. Sur le marché privé, on voit souvent de belles brochures en papier glacé et de chics dépliants. Pour demeurer dans l'esprit des coopératives, vous n'avez pas à dépenser une fortune pour votre matériel imprimé. Assurez-vous qu'il est soigné, facile à lire (en gros caractères) et que la disposition est agréable (voir annexe II).

Pour les fins de votre budget, supposez que seulement un faible pourcentage du matériel imprimé sera utilisé par une candidate ou un candidat sérieux. Les personnes qui visitent des logements modèles aiment ramener quelque chose avec elles à la maison, même si elles n'ont aucune intention d'acheter. Ainsi, vous pourriez peut-être conserver des dépliants peu coûteux dans l'unité modèle pour les distribuer à tout le monde. Le matériel plus détaillé (et plus coûteux) serait réservé aux "visiteurs sérieux". N'oubliez pas d'inclure les coûts de production d'un prospectus.

N'oubliez pas que le matériel imprimé peut nécessiter des révisions au cours d'une campagne de vente. Ne dépensez pas tous les fonds que vous avez prévus pour l'impression sur une production unique qui n'a pas encore été mise à l'essai.

Notez aussi qu'un commanditaire ou un organisme de soutien peut vous aider en menant une campagne de publipostage, mais normalement la coopérative devra assumer les frais.

La publication régulière d'annonces dans les journaux locaux est une pratique courante dans la vente immobilière. Les annonces peuvent être petites et peu coûteuses ou grandes et chères. Si vous avez recours à un professionnel pour préparer les annonces,

rappelez-vous que la durée de vie des annonces est relativement courte comme outil de vente. Le texte et la disposition doivent être modifiés à intervalles de quelques semaines.

Il est recommandé de poser des enseignes près de l'emplacement futur de la coopérative et dans les secteurs à forte circulation du quartier environnant. Les banderoles en toile suspendues du troisième ou du quatrième étage d'un immeuble sont utiles, car elles sont visibles à grande distance. Pour beaucoup de gens, la "visite de maisons neuves" est une sorte de passe-temps -- jusqu'à ce qu'ils en trouvent une tellement belle qu'ils deviennent des acheteurs. Les personnes qui "ne font que passer" peuvent éventuellement devenir membres. La visibilité est donc importante.

Le budget et le plan de commercialisation devraient prévoir des activités spéciales en vue d'attirer des membres éventuels, par exemple un goûter en après-midi organisé dans le cadre d'une journée d'accueil.

Établissement du prix des logements

Le prix des logements de la coopérative (c.-à-d. la valeur de la part entière) permet d'établir la position relative de la coopérative sur le marché de l'habitation (mis à part les avantages uniques qu'offrent une conception spéciale et la vie en coopérative). Le GRT Columbia Housing s'est fixé comme objectif de réaliser des logements confortables, mais simples et dépourvus d'une finition dispendieuse. Nous avons ainsi pu produire des unités moins coûteuses que les unités privées offertes sur le même marché. Plus l'écart est grand, plus la vente est facile.

La valeur de chacun des logements doit être établie à partir des chiffres bruts. Prenez d'abord le coût de rentabilité de chaque unité, c'est-à-dire le total des coûts de base et des coûts accessoires divisé par le nombre de logements, afin d'obtenir une indication approximative de la position de la coopérative sur le marché local. (Le coût d'une unité de conciergerie devrait être réparti sur la durée de vie utile de l'immeuble.)

Rajustez le coût des logements en incorporant les différences dans les surfaces utiles et les aménagements particuliers, comme une deuxième salle de bains. Vous pourrez ainsi établir une comparaison plus exacte avec la concurrence. Si le prix de vos logements est inférieur à celui des logements du secteur privé, vous êtes alors dans une excellente position concurrentielle.

Il est préférable d'établir une échelle de prix simple et directe. Le groupe cherche à mettre l'accent sur la qualité générale des logements de la coopérative et leur prix, et non sur les différences mineures entre un logement et un autre. Les suppléments exigés pour des aspects particulièrement désirables dans certains logements peuvent accroître la complexité de la vente, même si sur le marché privé on exige un prix plus élevé pour des caractéristiques telles que des logements situés en coin ou au dernier étage, une plus grande surface de cour/patio, des toilettes pour dames/un deuxième bain ou l'orientation face au soleil. A l'inverse, divers facteurs contribuent à réduire la valeur des logements, notamment un patio sombre ou à l'ombre, la proximité des ascenseurs/salle de lavage/forte circulation dans le corridor, le bruit, une vue médiocre et des formes non conventionnelles ou difficiles à aménager à l'intérieur.

Le groupe devrait chercher à établir le prix des logements de manière à faciliter la vente. Il est toujours possible d'en modifier le prix au cours de la période de vente. Il faudra peut-être réduire le prix de certains logements ou augmenter celui de certains autres si la demande est forte. Si vous augmentez le prix d'un type de logement, cette hausse devrait s'appliquer uniquement à ceux qui n'ont pas encore été vendus; par contre, si vous en réduisez le prix, cette baisse devrait s'appliquer à la fois aux logements vendus et aux non-vendus.

Prendre la décision d'aller de l'avant

Il ne fait aucun doute que plus vous disposez de données, plus vous serez en mesure de prendre une décision éclairée. Dans la réalité, cependant, aucune proposition ne sera tout à fait parfaite lorsque vous aurez à décider de l'opportunité d'aller de l'avant ou de

vous retirer. Les risques sont inhérents au processus de développement et on ne peut que les réduire, non pas les éliminer complètement.

En examinant une proposition, vous devrez accorder une attention plus particulière aux éléments qui sont uniques aux personnes âgées, notamment la délimitation d'un marché potentiel et l'élaboration d'un programme de vente détaillé. Ce dernier est facilement quantifiable, puisqu'il comporte des coûts directs. Par contre, le premier est plus difficile à évaluer avant la mise en oeuvre du projet. Pour cette raison, il est conseillé de former un moyen de membres fondateurs pour examiner les chances de réussite avant de prendre la décision d'aller de l'avant ou non. Si vous pouvez élargir graduellement ce groupe, vous augmenterez ainsi son sentiment de sécurité.

III. FINANCEMENT DU PROJET

Objectifs

Les coopératives d'habitation financées par les membres résidents reposent sur les ressources financières fournies par les membres. Il existe plusieurs stratégies de financement par les résidents et les résidentes, mais elles visent toutes les objectifs suivants:

1. accumuler une mise de fonds suffisante auprès des membres pour lancer la coopérative et assurer la viabilité de la communauté après l'occupation;

2. négocier des dispositions satisfaisantes avec une société de prêt hypothécaire et un constructeur en vue d'acquérir un terrain et construire la coopérative;

3. minimiser les risques financiers pour les membres individuels de la coopérative; et

4. maximiser la flexibilité des dispositions financières pour les membres de manière à faciliter la vente.

Modèles

Le modèle de base utilisé par le GRT Columbia Housing pour la réalisation de coopératives pour personnes âgées consiste en une entente modifiée de projet du type "clés en main" conclue avec un promoteur/constructeur. Aux termes de l'entente, le constructeur s'engage à planifier et à construire la coopérative d'après les conditions et les devis établis par la coopérative en consultation avec le GRT. Le constructeur/promoteur a donc la responsabilité de trouver le préfinancement. Lorsque la construction est terminée ou qu'elle achève, la mise de fonds, accumulée sous forme de parts vendues aux membres, est retirée d'un compte en fiducie et versée au promoteur. Les fonds manquants sont empruntés sous forme de prêt hypothécaire.

L'avantage de cette méthode est entièrement d'ordre pratique: le promoteur dispose des fonds nécessaires pour exécuter les travaux jusqu'à l'achèvement et au paiement final. Si le promoteur est aussi le constructeur, on peut même obtenir une réduction des coûts, car le promoteur répartit ses profits sur les deux aspects (terrain et construction) du développement.

D'autres possibilités seront sans doute envisagées dans un avenir rapproché. Par exemple, les sociétés ou les institutions de parrainage peuvent être disposées à donner, louer ou vendre des terrains à prix réduit. Même si le groupe achète le terrain au tout début du projet, il peut réduire les frais d'intérêts en payant le terrain au moment de l'achèvement des travaux plutôt qu'au début. Les économies ainsi réalisées permettraient de réduire le coût d'adhésion initial pour les membres éventuels.

Lorsque la demande de logements pour personnes âgées atteindra un seuil critique, les gouvernements pourraient envisager de fournir une aide aux groupes coopératifs. Au Manitoba, par exemple, le gouvernement provincial offre aux organismes sans but lucratif une hypothèque de 75 ans pour les mises en chantier de logements locatifs. Sur la durée de l'hypothèque, les organismes bénéficient d'une remise de 10 pour cent du coût du projet.

Certains groupes de ressources techniques pourraient envisager d'élaborer des modèles de coopératives destinées aux personnes âgées dont le revenu et les économies ne permettent pas d'avoir accès aux coopératives conventionnelles financées par les membres résidents. On pourrait, par exemple, offrir à certains membres d'une coopérative un contrat de location viagère qui permettrait de réduire sensiblement les frais de logement, particulièrement pour les personnes plus âgées. Ce type d'approche est décrit plus en détail à l'annexe I.

Dans certaines régions du Canada, en particulier dans les petites collectivités où le coût des terrains est relativement peu élevé, les groupes de ressources techniques peuvent mettre sur pied des coopératives dans lesq elles les membres fournissent eux-mêmes le préfinancement. Ce type de coopérative constitue un retour aux origines du mouvement coopératif.

Une autre voie qui mérite d'être examinée est celle qui consiste à adapter à long terme le modèle coopératif conventionnel en ajustant le prix des logements pour les rapprocher des prix du marché, tout en conservant le nombre maximum de membres.

Les coopératives pour personnes âgées devraient pouvoir s'adapter aux modèles qui prévoient une diversité de revenus et de modes d'occupation, en combinaison avec des espaces commerciaux, et qui permettent de bénéficier d'un ou de plusieurs programmes d'aide gouvernementale.

Parts

Les parts acquises par les membres constituent la pierre angulaire de la coopérative. Dans les coopératives familiales bénéficiant d'une aide gouvernementale, le montant des parts est généralement peu élevé et la souscription n'est qu'une formalité accessoire. Dans une coopérative financée par les membres résidents, l'acquisition de parts est une décision primordiale de la part des membres, l'obstacle stratégique dans la vente et la preuve incontestée pour les promoteurs, les constructeurs et les sociétés de prêts hypothécaires que le projet est viable. Bref, l'achat de parts est l'élément fondamental.

On peut tenir compte des préférences individuelles (ou de la capacité financière) pour déterminer le nombre de parts que les membres doivent acheter (et l'échéancier), mais le montant global doit, au moment opportun, fournir à la coopérative un levier financier suffisant pour satisfaire aux conditions négociées avec les autres intervenants.

Risques

Le GRT doit faire preuve de prudence et chercher à minimiser les risques pour les membres individuels qui, après tout, prennent une décision financière majeure en adhérant à la coopérative. Il peut réduire les risques pour les membres jusqu'à ce que le projet soit bien avancé, mais il ne peut les éliminer complètement.

Les fonds provenant de la vente de parts seront déposés dans des comptes en fiducie portant intérêt jusqu'à ce que le constructeur soit payé. Pendant cette période de transition, tout membre peut, généralement sans pénalité, retirer ses fonds et quitter la coopérative. Cette façon de procéder aide à atténuer les inquiétudes des membres jusqu'à ce qu'ils ou elles comprennent le fonctionnement de la coopérative et s'engagent à fond dans la communauté. Dans certaines coopératives pour personnes âgées, le groupe se protège contre les retraits de dernière minute en fixant une date limite au-delà de laquelle aucune somme importante (2 000 $, par exemple) ne peut être remboursée.

Après la fermeture du compte en fiducie, les membres ne peuvent obtenir leurs fonds que s'ils présentent une demande de retrait de la coopérative (habituellement moyennant un avis de soixante jours). Les certificats de parts sont remboursés selon les règles et les politiques de la coopérative, qui peut prévoir de retarder le remboursement jusqu'à ce que le logement vacant soit occupé. Habituellement, cette mesure n'est pas nécessaire. En fait, un des aspects intéressants du modèle coopératif est la simplicité relative de se retirer de la coopérative sans avoir à verser de commission.

En établissant le "barème des parts", la coopérative devra fixer un montant minimal (habituellement 20 à 30 pour cent de la valeur du logement) qui permettra d'assurer que la mise de fonds accumulée satisfait aux conditions de l'entente avec le constructeur et la société de prêt hypothécaire (et l'accès à l'assurance prêt-hypothécaire LNH, si nécessaire). Les membres peuvent cependant acheter des parts jusqu'à concurrence de la valeur totale de l'unité.

Certains membres souscriront à la totalité des parts de leur logement soit parce qu'ils disposent des ressources pour le faire, soit qu'ils ne veulent pas avoir à verser le droit d'occupation mensuel pour payer l'hypothèque de la coopérative (voir ci-après). Souvent, les personnes qui optent pour cette méthode peuvent bénéficier de certains avantages fiscaux. D'autres souscriront au nombre minimal de parts, soit parce qu'ils n'ont pas les fonds nécessaires, soit qu'ils ne voient pas d'inconvénient à verser un droit d'occupation mensuel.

Les membres qui ne souscrivent pas au montant intégral des parts pour leur unité doivent accepter de faire une contribution mensuelle pour le remboursement de la dette hypothécaire de la coopérative. La participation des membres qui n'ont pas souscrit à la pleine valeur de leur unité augmentera graduellement, puisqu'une portion du montant versé mensuellement à titre de droit d'occupation s'applique au capital. La coopérative doit informer les membres à intervalles réguliers de tout changement survenant au niveau de leur participation dans la coopérative.

Les membres de la coopérative détiennent des parts sous forme de certificats indiquant la valeur nominale de chaque part, le nombre de parts détenues et la valeur totale des parts. Les membres achètent des parts en remplissant un formulaire qui décrit les principales exigences et conditions.

Souscription

Les membres ne sont pas tenus de souscrire toutes leurs parts au même moment. En fait, il est conseillé pour diverses raisons de procéder graduellement à l'achat des parts. Il existe plusieurs possibilités, mais voici un scénario typique:

> Les membres versent une cotisation initiale, c'est-à-dire un montant minimal qui leur permet d'adhérer à la coopérative. Cette somme n'est pas remboursable.

Ensuite, les membres versent un montant minimal pour l'acquisition de parts (par exemple, 20 pour cent de la valeur de l'unité) au début des travaux de construction. Cette mise de fonds constitue un engagement sérieux et indique que la personne a l'intention d'occuper une logement. (Remarque: certains peuvent verser un montant plus important à ce moment, ce qui leur permettra d'accumuler des intérêts appréciables à même le compte de fiducie de la coopérative.) C'est aussi à ce moment que les membres font connaître leur intention de souscrire à d'autres parts.

Au dernier appel de mise de fonds, les membres souscrivent au nombre de parts requis. Cette étape est prévue pour coïncider avec le paiement versé au constructeur et les fonds ne sont pas remboursables, sauf en cas de retrait de la coopérative qui doit se faire selon les modalités prévues. Les parts deviennent maintenant la mise de fonds dans la coopérative.

Souscriptions additionnelles

Le dernier appel de mise de fonds ne devrait pas empêcher les membres d'acheter d'autres parts à une date ultérieure. A titre d'exemple, le GRT Columbia Housing permet l'achat de parts additionnelles jusqu'au moment de l'établissement du montant de l'hypothèque. Par la suite, les restrictions suivantes s'appliquent: a) les souscriptions doivent se faire à la date anniversaire de l'hypothèque ou selon les autres dispositions prévues dans l'hypothèque; b) l'autorisation d'augmenter la participation à la mise de fonds doit être accordée équitablement de façon à ce que toutes les personnes qui le souhaitent puissent souscrire à des parts (ordinairement, les membres peuvent acheter des parts en proportion de la taille de leur logement); c) si le fonds de remboursement des parts (voir plus loin) descend en bas du montant établi, les membres seront invités à faire d'autres mises de fonds.

Ces lignes directrices se sont avérées suffisantes dans le passé, mais il est concevable qu'une demande plus forte de la part des membres puisse entraîner une mise de fonds supérieure à ce dont la coopérative a besoin pour payer le constructeur. En d'autres mots, les membres de la coopérative souhaitent acheter plus de parts qu'on ne l'avait prévu initialement lors de l'établissement de la mise de fonds des membres et du montant du prêt hypothécaire. La coopérative se trouve donc avec des fonds excédentaires et elle devrait élaborer des politiques pour tenir compte de cette situation.

D'après l'expérience du GRT Columbia Housing, les membres tendent à contribuer plus de fonds que le montant convenu initialement et ce, tant pendant la période de construction qu'après l'occupation des unités. L'avantage de prévoir des instruments hypothécaires flexibles devient évident.

Rachat

Comme dans toutes les coopératives sans but lucratif, les parts sont rachetées plutôt que mises en vente sur le marché. Les membres présentent une demande officielle de retrait et la coopérative se charge de trouver des remplaçants. Dans les coopératives à caractère strictement sans but lucratif, comme celles mises sur pied par le GRT Columbia Housing, les membres qui se retirent se font racheter leurs parts à la valeur nominale (aucune majoration de valeur). D'autres coopératives prévoient parfois une majoration de la valeur des parts pour tenir compte de l'inflation et versent ainsi aux membres une somme supérieure au montant investi initialement, ce qui a pour effet d'augmenter le coût pour les remplaçants.

Coopératives et copropriétés

Au début, certains membres éventuels d'une coopérative financée par les résidents et les résidentes peuvent associer l'acquisition de parts dans une coopérative sans but lucratif au mode de la copropriété. Le mode de copropriété met l'accent sur le propriétaire individuel et lui permet de revendre l'unité au prix le plus élevé possible. D'ailleurs, les logements en copropriété sont souvent conçus en vue de la revente.

Par contre, le modèle coopératif insiste sur l'aspect communautaire et cherche à répondre aux besoins particuliers d'une population plus âgée en offrant des logements conçus spécialement pour cette clientèle sans les suppléments offerts sur le marché. Les coopératives n'offrent pas à leurs membres la possibilité de spéculer en vue de réaliser des profits. Elles leur offrent par contre la sécurité d'occupation et éliminent l'inquiétude liée à la revente du logement. Les fluctuations sur le marché de l'immobilier ne touchent pas les coopératives. Le processus démocratique de sélection des membres procure aux résidents et aux résidentes un sentiment d'appartenance qui, à son tour, permet à la coopérative de devenir un milieu de soutien.

Plusieurs sociétés sans but lucratif ont tenté l'expérience de la formule du crédit-logement, dans laquelle les membres offrent à la société constructrice un prêt sans intérêt (ou un prêt à faible intérêt) en contrepartie d'un droit d'occupation à vie. La différence fondamentale entre ces sociétés et les coopératives se situe au niveau de la direction de l'organisme. Les coopératives sont dirigées par les membres résidents, tandis que les sociétés sans but lucratif sont dirigées par le conseil d'administration d'une société distincte qui peut ou non prévoir une représentation des résidents et des résidentes.

Ententes avec le promoteur

La formule de type "clés en main" modifiée commence par la conclusion d'une entente avec le promoteur. Le GRT peut solliciter des propositions auprès d'un promoteur pour amorcer les négociations ou le promoteur peut proposer un terrain pour la construction de la coopérative.

Dès qu'il a trouvé un terrain, le GRT devrait amorcer les négociations en vue d'établir un protocole d'entente qui sera signé par les deux parties. Ce protocole servira de fondement au contrat final d'achat et de vente. Il est très important que le promoteur/constructeur sache exactement à quoi s'attendre dans un projet financé par les membres résidents.

Ce que veut le GRT/la coopérative

La coopérative et le GRT veulent faire construire des logements ayant les caractéristiques désirées et à un prix qui permettra de les vendre facilement. La coopérative cherchera à s'entendre avec le constructeur quant au choix de l'architecte, la vérification des travaux, la correction des déficiences, la qualité de la finition, etc.

Le GRT ne doit cependant pas oublier que les coopératives financées par les membres résidents ne bénéficient pas de l'appui de la SCHL. Ce type de coopérative est dégagé de beaucoup de contraintes, mais il doit prévoir ses propres mesures de contrôle afin de protéger les intérêts des membres. Il faut examiner attentivement les devis et convenir à l'avance des méthodes de vérification des travaux et de correction des déficiences.

Le GRT doit également s'assurer que le calendrier d'exécution des travaux concordera bien avec le plan de vente. Il faudrait prévoir un certain délai avant le début des travaux pour permettre, après consultation avec les membres, des ajustements à la conception et aménager le plus tôt possible le logement modèle.

Il serait préférable que le GRT puisse obtenir du promoteur le paiement d'une portion des frais de développement avant l'achèvement des travaux (normalement en fonction des unités vendues). Le promoteur peut être disposé à fournir une part de ces frais "de sa poche", mais le GRT ne devrait pas s'attendre à un paiement en entier avant l'achèvement des travaux et l'occupation des unités.

Remarque: Le projet devrait être conçu et exécuté conformément aux exigences de la L.N.H. afin d'assurer qu'aucun obstacle ne se pose à l'assurance hypothécaire L.N.H.

Ce que le promoteur veut

Le promoteur/constructeur connaît sans doute très bien la vente de logements en copropriété, mais il faudra lui expliquer les aspects uniques du mode de financement par les membres résidents. En général, le promoteur s'attendra à ce que le GRT propose des objectifs de vente réalistes, mais précis. Les promoteurs ont tendance à tenir compte des "ventes" plutôt que du montant de la mise de fonds investie par les membres.

Attendez-vous à ce que le promoteur cherche à négocier des conditions qui lui permettront de protéger ses intérêts si les unités ne se vendent pas bien (par exemple, l'établissement d'un plan par étapes). Cette façon de procéder n'est pas conseillée, mais elle peut être nécessaire.

Le protocole d'entente initial sera bien sûr remplacé par les documents définitifs: le contrat d'achat et de vente, le contrat de construction, etc.

Négociation d'une hypothèque

Il faudra obtenir un prêt hypothécaire pour combler l'écart entre la mise de fonds des membres et le coût total du projet. Puisque le montant précis de la mise de fonds ne peut être déterminé tant que le dernier logement n'est pas vendu, le GRT doit estimer le plus précisément possible le montant requis pour l'hypothèque. Il est donc important d'obtenir des conditions flexibles pour l'hypothèque.

Ensuite, le GRT sollicite au nom de la coopérative des offres auprès de diverses caisses de crédit ou sociétés de fiducie. Une fois de plus, il faut préciser clairement et dans les moindres détails la nature du projet et fournir toute l'information nécessaire: renseignements concernant le terrain et les bâtiments, les évaluations immobilières, les prévisions du coût en capital et des coûts de fonctionnement, la description du système de

parts, la période d'amortissement souhaitée, l'échelonnement et le mode de paiement ainsi que la date limite pour les soumissions. On peut adapter les formulaires de la SCHL à cette fin.

La coopérative devrait établir deux scénarios, le premier prévoyant une mise de fonds minimale de la part des membres (qui nécessiterait l'assurance hypothécaire L.N.H.) et le deuxième, plus favorable, prévoyant l'accumulation d'une mise de fonds suffisante qui permettrait de réduire le coût de l'assurance.

Le montant demandé dans la lettre d'engagement devrait être aussi flexible que possible. Il existe, par exemple, des hypothèques prévoyant un remboursement anticipé illimité pendant une période de six mois (ce qui permettra aux membres qui se joignent plus tard de souscrire à autant de parts qu'ils le désirent) ou des hypothèques d'une durée de cinq ans assorties d'une option de remboursement anticipé annuel de 10 pour cent avec des dispositions pour effectuer des versements mensuels réduits proportionnellement.

Il serait utile aussi de connaître à l'avance le montant que chaque membre entend investir. L'achat de parts peut se faire par étapes (voir plus haut), mais il faudrait tenter de déterminer la quantité de fonds dont disposera la coopérative.

En général, la société de prêts hypothécaires voudra obtenir des assurances concrètes concernant la vente des logements, par exemple: "De façon à pouvoir vous consentir le montant intégral du prêt, sous réserve des privilèges de retenue de garantie du constructeur, la valeur totale des logements vendus et prêts à occuper à la date de financement doit s'élever à au moins _____$. La valeur des logements sera déterminée par le moindre du prix d'achat ou de la valeur d'expertise."

Les conditions de l'hypothèque permettront au GRT de déterminer le droit d'occupation que devront verser les membres qui n'auront pas souscrit au nombre maximum de parts. (Le GRT aura établi au préalable plusieurs projections préliminaires fondées sur les taux d'intérêts hypothécaires probables.)

Les membres devraient comprendre pleinement la façon dont les conditions de l'hypothèque peuvent influer sur le droit d'occupation mensuel (par exemple, au moment de renouveler l'hypothèque) et le matériel promotionnel devrait répartir le droit d'occupation mensuel en tenant compte du capital et des intérêts.

Veuillez consulter la section "Problèmes particuliers", un peu plus loin, pour savoir ce qu'il faut faire dans le cas de fonds non utilisés, de membres qui vendent leur maison familiale, etc.

Frais d'exploitation

Tous les membres doivent verser à chaque mois une somme pour couvrir les frais d'exploitation. Les budgets préliminaires seront établis un peu comme ils le sont dans toute coopérative, en reconnaissant toutefois que certains éléments (par exemple, une meilleure gestion pour offrir davantage de services aux membres) peuvent entraîner des coûts plus élevés que dans des coopératives semblables axées sur la famille.

Les frais d'exploitation des coopératives diffèrent de ceux des logements en copropriété. Il n'est pas rare que les copropriétés établissent leurs frais à un niveau excessivement bas pendant les quelques premières années de manière à faciliter la vente des unités. Ajoutez à cela le fait que les propriétaires de logements en copropriété sont individuellement responsables des coûts qui, dans une coopérative, sont prévus dans le droit d'occupation mensuel. Les projets financés par les membres résidents doivent donc prévoir de façon claire et précise leurs coûts et leurs frais de fonctionnement.

Les frais de fonctionnement communs aux coopératives et aux copropriétés comprennent normalement:

l'entretien et les réparations mineures,
l'administration,
les assurances de l'immeuble,

les réserves de remplacement,
l'éclairage, et
l'entretien des installations communautaires.

Les éléments compris dans les frais de fonctionnement des coopératives, mais pas dans ceux des copropriétés, sont:

les impôts fonciers, et
une plus grande portion de réserves de remplacement.

Les frais de fonctionnement mensuels d'une coopérative peuvent être un peu plus élevés que ceux de la copropriété située au bout de la rue, mais en général une bonne explication des raisons permettra de satisfaire les membres éventuels.

Les frais de fonctionnement sont imputés aux membres en fonction de la taille de leur logement. Ces frais seront révisés et approuvés par les membres dans le cadre du processus budgétaire annuel. Les personnes qui ont habité des copropriétés apprécient la possibilité qu'elles ont de pouvoir intervenir dans le processus budgétaire d'une coopérative.

Problèmes particuliers

1. Rachat des parts

En théorie, les parts d'un membre qui quitte la coopérative sont rachetées par le nouveau membre. En pratique, toutefois, le nouveau membre peut souhaiter acheter un nombre inférieur de parts. La coopérative peut se préparer à cette éventualité de diverses façons.

Il est possible qu'au moment de l'occupation, la coopérative dispose de fonds excédentaires. Il lui reste peut-être plus de fonds que prévus dans son budget ou elle n'a pas besoin d'une assurance hypothécaire L.N.H. Le scénario le plus probable, cependant,

est que la prévision des mises de fonds a été sous-estimée. Peu importe leur provenance, ces fonds peuvent être placés dans un fonds de remboursement des parts qui peut servir à l'occasion pour faire face au problème décrit ci-haut.

La coopérative peut aussi mettre en place un fonds de remboursement des parts avec les frais non remboursables versés par les membres.

2. Mise de fonds liée à la vente d'une maison

Beaucoup de membres utiliseront les fonds provenant de la vente de leur maison familiale pour acheter leurs parts, mais ne souhaiteront pas compléter la transaction avant de pouvoir emménager dans la coopérative. Il existe deux solutions à cette situation relativement commune:

a. La personne paie le montant minimal requis pour la part (souvent au moyen d'un emprunt), présente à la coopérative une preuve que sa maison est à vendre, fournit une évaluation immobilière, signe un billet à ordre précisant une date limite pour le paiement des parts et signe une lettre autorisant son notaire à payer la coopérative à même le produit de la vente de la maison.

b. Le membre signe une hypothèque de deuxième rang ne produisant pas d'intérêt avec la coopérative qui, elle, sera payée au moment de la vente de la maison. Bien entendu, cette option entraîne des frais juridiques ou de notaire.

Notez que le membre et la coopérative prennent un risque additionnel. Si la maison ne se vend pas, le membre perd alors son droit d'occuper une unité au sein de la coopérative et le billet à ordre ou l'hypothèque de deuxième rang est annulé. Quant à la coopérative, elle risque de se retrouver avec un logement vacant. Par conséquent, la coopérative devrait évaluer la situation très attentivement dans ce genre de cas.

3. Suppléments et travaux sur commande

Beaucoup de membres éventuels souhaiteront faire des ajustements personnels aux plans et aux devis de la coopérative. Même s'il est possible de satisfaire certaines préférences personnelles (sous réserve de l'approbation du constructeur), cette pratique est risquée et peut entraîner une hausse des coûts. La latitude est plus grande lorsqu'il s'agit de demander des appareils plus modernes, des laveuses-sécheuses dans les unités, des appareils d'éclairage, etc.

Les politiques touchant les suppléments individuels peuvent prévoir les conditions suivantes: a) le paiement anticipé au complet; b) le supplément doit provenir d'une liste approuvée par la coopérative; c) la valeur du supplément est soit amortie rapidement de façon arbitraire, soit considérée comme une amélioration personnelle qui ne modifie aucunement la valeur de l'unité; d) les nouveaux membres doivent signer une déclaration indiquant qu'ils acceptent les ajouts et leur incidence sur la valeur de l'unité.

4. Les coopératives ne sont pas pour tout le monde

En expliquant le régime financier d'une coopérative financée par les membres résidents à des candidats et des candidates éventuels, le GRT constatera que les coopératives ne sont pas pour tout le monde. Pour les personnes qui considèrent leur logement principalement comme un placement, la nature fondamentale sans but lucratif des coopératives est un obstacle insurmontable. La nature même de la coopérative exclut toute motivation de thésaurisation.

Le modèle coopératif offre d'autres avantages: un logement abordable pour les membres actuels et futurs, la sécurité d'occupation, le choix des nouveaux membres, un processus de prise de décisions démocratique, la reconnaissance des besoins particuliers, la viabilité financière à long terme et, par dessus tout, un véritable sentiment d'appartenance à la communauté et la perspective que cette communauté améliorera la qualité de vie de chaque membre.

Les coopératives pour personnes âgées financées par les membres résidents ne sont pas non plus des établissements de soins institutionnels. La coopérative peut s'adapter aux besoins des membres, mais ne sera jamais un établissement de soins. Les coopératives reconnaissent le principe du "vieillir chez soi", mais elles en reconnaissent également les limites.

Le GRT Columbia Housing a constaté que la plupart des personnes âgées apprécient les aspects uniques offerts par les coopératives. Par exemple, les personnes qui ont vécu dans une maison familiale pendant de nombreuses années cherchent souvent un logement qui convient mieux à leurs besoins plutôt qu'un nouveau placement sur le marché de l'immobilier.

Rapports et questions d'ordre administratif

1. Explication des obligations financières

Comme on peut le constater, les obligations financières des membres comprennent l'achat de parts ainsi que le paiement mensuel du droit d'occupation et des frais de fonctionnement. Chaque membre devrait connaître le montant réel de ses mensualités et comprendre comment ce montant est calculé. Les membres éventuels souhaiteront comparer les divers choix qui s'offrent à eux avant de prendre une décision finale. Afin de les aider à prendre cette décision, il serait utile de dresser un tableau simple décrivant:

le type et la grandeur du logement;
la valeur totale du logement;
le montant des frais non remboursables;
le montant minimal des parts;
le droit d'occupation mensuel en fonction du montant des parts, indiquant le capital et les intérêts;
les frais d'exploitation mensuels; et
une estimation des coûts de chauffage, de câblodistribution, etc.

Ce tableau pourrait aussi montrer la différence entre une mise de fonds maximale et une mise de fonds minimale et son incidence sur les frais mensuels, comporter une description des services offerts avec le droit d'occupation mensuel, etc.

Le matériel d'information devrait préciser que le renouvellement de l'hypothèque peut influer sur le droit d'occupation et que les frais d'exploitation sont établis en fonction du budget de fonctionnement annuel. Toute autre pénalité ou tout autre frais devraient également être indiqués.

2. Compte en fiducie

Le GRT devrait aider à ouvrir un compte en fiducie pour chaque membre afin d'y déposer les mises de fonds jusqu'au moment du paiement. Ce compte devrait: a) comporter un dossier individuel pour chaque membre lui permettant d'obtenir rapidement de l'information sur les intérêts courus; b) porter le taux d'intérêt le plus élevé possible; c) prévoir le moins de difficultés et de frais possibles pour le retrait des fonds; et d) prévoir des dispositions pour que le compte puisse être fermé rapidement lorsque le moment est venu d'investir les fonds dans la coopérative.

3. Document d'information

Un document d'information officiel satisfaisant à toutes les exigences de la loi provinciale sur l'immobilier devrait être préparé par un conseiller(ère) juridique. Ce document doit comprendre les enquêtes du conseiller ou de la conseillère juridique en ce qui a trait aux servitudes et autres restrictions sur les titres ainsi que les principaux documents (par exemple, le contrat d'achat et de vente, le contrat du GRT, etc.). Les membres devraient consulter ce document avant le dernier appel de mise de fonds et demander un avis juridique au besoin. Les membres devraient également signer une déclaration (qui servira d'accusé de réception) reconnaissant qu'ils ou elles ont reçu le document.

4. Rapports financiers

Tous les membres devraient recevoir régulièrement des rapports décrivant la situation financière de la coopérative et leur participation au sein de celle-ci.

5. Guide à l'intention des membres

Lorsque les membres emménagent dans la coopérative, il serait utile de leur offrir un guide décrivant la structure administrative, les comités, les politiques et méthodes, les règlements relatifs au stationnement ainsi qu'une liste des membres. Ce guide devrait aussi comprendre les obligations des membres en ce qui a trait à la gestion de la coopérative.

IV. COMMERCIALISATION

Considérations générales

La commercialisation, l'adhésion des membres et la formation des membres sont des activités qui se recoupent dans le processus de développement des coopératives pour personnes âgées financées par les membres résidents; d'une certaine manière, elles représentent des facettes différentes d'un même processus. La commercialisation comprend toutes les activités destinées à attirer l'attention des membres éventuels et à susciter leur intérêt à l'endroit du mode d'habitation coopérative et des avantages qu'il offre. L'adhésion comporte un engagement graduel de la part des membres, manifesté d'abord par un intérêt initial en effectuant un petit dépôt, ensuite en devenant membre à part entière et, finalement, en participant aux aspects financiers et sociaux de la coopérative. Finalement, la formation des membres consiste à comprendre graduellement les rouages de la coopérative et le rôle qu'y jouent les membres. Ces trois aspects du développement d'une coopérative se produisent simultanément, dès le premier contact avec le groupe.

La principale différence par rapport mise sur pied des coopératives conventionnelles se situe au niveau de la commercialisation. Les coopératives financées par les membres résidents n'ont pas un "marché captif" composé uniquement de personnes mal logées. Elles cherchent plutôt à susciter l'intérêt des personnes dont les besoins changent, un marché croissant et appréciable, mais pas un marché captif. Ainsi, il faut se doter d'une stratégie ou d'un plan de commercialisation détaillé avec des objectifs précis.

L'élément clé de la commercialisation consiste à déterminer et à bien connaître le segment de marché qui sera desservi par la coopérative. La coopérative pourra ainsi se distinguer des logements en copropriété et autres formes d'habitation axées sur les adultes. Les arguments de vente d'une coopérative comprennent les avantages propres aux coopératives ainsi que les caractéristiques qui permettront aux personnes âgées de vivre confortablement et en sécurité.

La commercialisation d'une coopérative financée par les membres résidents commence par l'adhésion des premiers membres, bien avant que le produit (ou même l'unité modèle) ne soit prêt. La formation des membres devrait commencer au même moment.

Savoir attirer l'attention

La première phase de la commercialisation vise à éveiller la curiosité à l'endroit de la coopérative: stimuler les demandes et susciter un intérêt suffisant pour former un groupe de fondateurs. Puisque le bouche-à-oreille (les membres qui font la promotion de leur propre coopérative à d'autres) s'avérera à long terme la technique de commercialisation la plus efficace (comme c'est le cas dans la plupart des coopératives axées sur la famille), il est donc très important de mettre sur pied un groupe initial de bénévoles intéressés.

Le GRT devrait commencer par distribuer des feuillets d'information présentables décrivant la coopérative et soulignant les principaux avantages comme le prix, la sécurité et les caractéristiques particulières. Si vous avez accès au terrain, il faudrait y poser une pancarte. Préparez des avis et des annonces que vous diffuserez par le truchement du réseau d'organismes de soutien. Ce serait le moment aussi de publier une grande annonce dans les journaux locaux -- une annonce qui traite du concept plutôt que des modalités de financement. Puisque le concept des coopératives pour personnes âgées est nouveau, il constitue aussi un excellent sujet d'actualité. Demeurez en contact étroit avec la presse locale pour faire passer l'idée.

Dans la mesure du possible, essayez de retracer la source des demandes; tentez de savoir où la personne a entendu parler de la coopérative. Ces données vous aideront à ajuster votre plan de commercialisation.

Il faut prendre soin de bien planifier la rencontre initiale. Choisissez un endroit accessible, servez du thé et du café. La rencontre devrait être brève. Invitez l'architecte. Prévoyez une période de questions. Essayez d'identifier les personnes qui semblent prêtes à s'engager immédiatement. Les premiers bénévoles doivent être informés pleinement et tenus au courant du processus de développement.

Amorcez le programme d'adhésion en acceptant des petits dépôts selon la formule mentionnée plus haut. Certains groupes de ressources utilisent la date de ces dépôts pour établir l'ordre de priorité sur la liste de sélection des unités.

Recrutement

Lorsque les plans seront terminés et que les travaux de construction auront commencé, le GRT sera en mesure d'attirer beaucoup plus facilement l'attention et il pourrait aussi obtenir des engagements fermes de la part de membres éventuels.

Outils

Le matériel imprimé devrait maintenant être prêt: le plan d'aménagement, les esquisses des logements, les échantillons de couleurs pour les tapis et la finition, la description des obligations financières, etc. Un plan d'aménagement sur lequel sont indiqués les logements choisis encourage les candidats et les candidates à adhérer.

L'emplacement peut même servir d'outil de commercialisation. Les pancartes, les banderoles, les activités de construction, tous ces éléments donnent de la crédibilité au projet d'implantation de la coopérative.

Les membres commenceront à jouer un rôle plus important dans le développement de la coopérative. Ils prennent maintenant de plus en plus de décisions, s'intéressent davantage au projet et en parlent à leurs amis et amies. Les membres de la coopérative peuvent aider le GRT à orienter les nouveaux membres et les membres éventuels. Ils

peuvent aussi aider en faisant visiter l'emplacement ou le logement modèle. Le degré d'activité de la coopérative en tant que communauté peut être aussi important qu'un chantier de construction actif pour stimuler de façon positive la curiosité de membres éventuels.

L'ouverture du logement modèle constitue toujours un point marquant. Maintenant, les gens pourront mieux imaginer leur nouvelle coopérative. Un mobilier attrayant (avec des appareils standards et modernes si plus d'un logement est prêt) contribue à transformer des pièces vides en logements douillets. Dans la mesure du possible, le GRT devrait prévoir une pièce qui servirait de petit bureau; de cette manière, un employé ou une employée peut rencontrer en privé les membres éventuels et discuter des conditions d'adhésion.

Activités

Il serait utile que le GRT, conjointement avec la coopérative, organise diverses activités dans le but de stimuler la vente:

a. Le choix des couleurs. Demandez à l'architecte ou, encore, à un décorateur ou une décoratrice d'intérieur de préparer diverses combinaisons de couleurs et de les présenter aux membres. Limitez le choix à trois combinaisons. Les personnes qui auront adhéré avant la date prévue pour commander le matériel pourront choisir la combinaison qu'elles désirent pour leur logement. Les autres devront choisir parmi des combinaisons préétablies.

b. Le choix des logements peut être une activité intéressante et contribuer à développer l'esprit communautaire. Encouragez les futurs voisins et voisines à faire connaissance.

c. On peut organiser des visites de l'emplacement (de préférence avant le choix des logements). Expliquez aux membres certains détails comme l'orientation des logements par rapport au soleil, le stationnement, etc.

d. Ouverture du logement modèle. Invitez les membres (et d'autres personnes) à une cérémonie spéciale au cours d'une fin de semaine. Vous pouvez aussi prévoir d'autres activités dans le cadre d'une journée d'accueil. Envoyez des invitations aux personnes qui ont téléphoné pour s'informer du projet. Demandez aux membres de confectionner des pâtisseries, de servir du thé et des biscuits. Invitez des personnalités politiques locales.

e. Programmes de formation des membres. Invitez des personnes du milieu pour parler des programmes, des activités et des services communautaires locaux. Ce genre d'information peut inciter les personnes présentes à se joindre à la coopérative.

f. Une cérémonie d'ouverture officielle - à grand renfort de publicité - aidera à remplir les logements vacants.

Il existe sûrement d'autres possibilités. Servez-vous de votre imagination.

Personnel

Le personnel du GRT affecté à la vente des logements doit connaître le projet dans ses moindres détails. Leur travail consiste à regrouper l'information et à la présenter aux membres éventuels pour les aider à prendre une décision. Voici un scénario typique:

Les annonces ont été publiées, les pancartes sont placées et tout est fin prêt pour l'accueil. Les visiteurs liront d'abord la pancarte, constateront qu'il s'agit d'une coopérative et que la date d'achèvement est indiquée. Il s'agit d'une coopérative axée sur les adultes, offrant des logements de grandeurs diverses (et peut-être de "valeurs" différentes). Les heures d'accueil sont indiquées ainsi que le numéro de téléphone du GRT. Des indications claires permettent aux visiteurs de se rendre facilement au logement modèle.

Une personne accueille les visiteurs, les invite dans l'unité joliment meublée et leur offre du thé ou du café. Elle décrit logement et précise qu'une coopérative appartient conjointement aux membres. Elle prend aussi soin d'indiquer l'éventail des valeurs des logements et la date d'achèvement.

En faisant visiter le logement, montrez les caractéristiques particulières et les aires de propriété commune. Expliquez que les employés et employées du GRT ne sont pas de véritables agents d'immeubles, mais qu'ils sont engagés par la coopérative afin d'aider au recrutement des membres. Précisez qu'aucune commission n'est versée.

Essayez d'en connaître davantage sur les visiteurs sans toutefois être trop indiscret. Encouragez-les à regarder et offrez de les accompagner s'ils ou elles le désirent. Invitez-les à prendre des dépliants (habituellement, une simple feuille d'information avec quelques plans et une description du mode de financement de la coopérative). Précisez que vous pouvez leur fournir de l'information plus détaillée sur demande. Rappelez-leur les heures de visite du logement modèle et donnez-leur le numéro de téléphone du GRT.

Certains visiteurs repartent sans intention de revenir. D'autres reviendront souvent avec un ou une ami(e) ou avec leur conjoint ou leur conjointe. Il faudra probablement passer de nouveau en revue les éléments de base, mais aussi répondre à diverses questions au sujet des logements et des coûts. Le moment serait peut-être opportun pour distribuer plus de matériel imprimé et décrire l'aspect communautaire de la coopérative - les politiques, les réunions, les activités sociales, etc.

Au début, vous devrez peut-être répéter ce que vous avez déjà dit aux visiteurs, en ajoutant un peu plus de détails et en répondant à des questions de plus en plus précises. A mesure que les logements se vendent, il deviendra évident d'après le tableau de sélection que les candidats et les candidates auront avantage à adhérer le plus tôt possible. Cet empressement devrait cependant être motivé par un intérêt croissant de la personne et non par des tactiques de pression exercées par le personnel.

Lorsque la personne prend la décision d'adhérer, rencontrez-la dans le bureau, examinez tous les documents, précisez les modalités et indiquez toutes les dates limites. N'oubliez pas de mentionner les conditions de retrait de la coopérative.

Conseils utiles

L'expérience du GRT Columbia Housing dans la vente de logements aux personnes âgées nous a permis de dégager certains éléments qui méritent une attention particulière.

Les candidats et candidates préfèrent qu'on leur accorde une attention personnelle; la vente est une affaire qui doit se dérouler en tête-à-tête. Les gens préfèrent parler d'affaires dans un climat relativement privé, particulièrement lorsqu'ils doivent examiner des documents juridiques, des questions d'ordre financier et leurs obligations. Il serait donc utile d'aménager un bureau à cette fin.

Les personnes âgées portent attention à la réputation d'un GRT, aux réalisations de l'architecte et du constructeur, aux membres du conseil d'administration ainsi qu'aux organismes de soutien de la coopérative. Si votre projet de coopérative n'en est encore qu'à l'étape de l'excavation, faites-leur visiter un projet comparable réalisé par le même constructeur.

La patience et la politesse demeurent des mots d'ordre. Les personnes âgées ont beaucoup de temps à leur disposition et elles peuvent se permettre de prendre des décisions prudentes. Dans notre monde agité, les personnes âgées se sentent souvent bousculées. La coopérative devrait être une sorte d'oasis qui favorise la prise de décisions éclairées. La vente agressive est déconseillée.

Les personnes âgées apprécient les touches particulières au niveau de la conception et un choix varié. Les efforts en vue de concevoir un espace de vie fonctionnel seront récompensés -- même si la taille et la valeur des unités demeurent des éléments de base.

Beaucoup de personnes âgées ont une aversion pour des choses bien précises: la conduite de nuit, les petits caractères imprimés, les longues réunions, l'absence de salles de bains, les tableaux et les plans complexes, l'absence d'installations pour se protéger contre les éléments, la difficulté de trouver un stationnement, les corridors mal éclairés, etc.

Même si la coopérative est très attrayante, le GRT devrait s'attendre à ce que les candidats et les candidates comparent avant d'acheter. Les retraités et les retraitées consacrent plus de temps à examiner les opportunités qui leur sont offertes. Le GRT a une obligation morale d'aider les gens à obtenir le logement qui répond le mieux à leurs besoins. Il faudrait les encourager à regarder ailleurs et à comparer. Nous avons eu des cas où un couple qui avait décidé d'acheter ailleurs, a néanmoins conseillé à des amis d'aller voir à la coopérative.

Rappelez-vous que les personnes âgées ne prennent pas de décisions à l'improviste ni ne dévoilent leur jeu facilement. Un couple peut visiter la coopérative à cinq ou six reprises avant de prendre la décision d'adhérer. Les couples plus âgés, par exemple, mettent souvent du temps avant de prendre une décision; un des conjoints peut sembler enthousiaste et intéressé, l'autre plutôt froid et même un peu hostile. Ils partiront, feront le point, retourneront et se joindront éventuellement à la coopérative.

Les personnes âgées ont souvent recours à des amis fiables ou à des membres de leur famille pour les aider à prendre une décision. La présence d'enfants et de petits-enfants lors de la visite de l'appartement modèle est une indication du sérieux de leurs intentions. Nous ne vous recommandons pas de les inciter en ce sens. Par contre, le GRT devrait les encourager à solliciter l'avis d'autres personnes, souvent un avocat ou une avocate ou même un agent immobilier en qui elles ont confiance.

Les coopératives d'habitation produisent beaucoup de documentation. Chaque membre de la coopérative en recevra une bonne quantité. Les documents importants devraient être examinés attentivement (individuellement ou en groupe) afin d'en faciliter

la compréhension. Des membres bien informés constituent une protection pour la coopérative et le GRT. Inévitablement, les membres parleront de la coopérative à des amies ou amis, ce qui pourrait attirer des membres additionnels. Plus l'information initiale sera précise, plus le travail du personnel en sera facilité.

Que faire si la mise en marché est lente ?

Suivez attentivement l'évolution des ventes et soyez prêts à réagir rapidement si vous n'obtenez pas les résultats escomptés.

Essayez de déterminer la source du problème. Manque de demandes ou de visiteurs au logement modèle? Pas suffisamment d'adhésions pour le nombre de visiteurs? Seuls les meilleurs logements se vendent ? En d'autres mots, essayez de déterminer si vous avez un problème de commercialisation, un problème de vente ou un problème lié aux caractéristiques du projet ?

D'où proviennent les membres actuels ? Y a-t-il d'autres membres potentiels de la même source ? Demandez aux membres actuels de proposer des personnes que vous pouvez inviter à un événement spécial. Existe-t-il d'autres groupes de membres potentiels auxquels vous n'avez pas songé ? Consultez de nouveau les données démographiques et voyez si vous n'avez pas oublié des sources potentielles.

Revoyez la publicité. Les annonces sont-elles désuètes? Pouvez-vous placer des annonces à d'autres endroits? Envisagez une campagne de publipostage, des annonces à la radio, des panneaux publicitaires, etc. Est-ce le moment de publier un autre article dans les journaux?

Modifiez la valeur des logements en augmentant le prix des meilleurs logements et en réduisant celui des logements moins attirants. (Comme nous l'avons mentionné plus haut, si vous réduisez la valeur des logements, les membres initiaux devraient en bénéficier. Par contre, si vous en augmentez la valeur des logements, cette mesure ne devrait toucher que les nouveaux membres.)

Commercialisation à long terme

Le GRT Columbia Housing conserve les noms des personnes qui ont déjà voulu se joindre à une coopérative mais qui ne l'ont pas fait (souvent en raison de la situation de l'immeuble ou parce qu'il n'y avait plus de logements d'une certaine grandeur) et leur envoie des annonces du prochain projet de coopérative. On peut ainsi constituer le noyau de membres fondateurs d'une prochaine coopérative avec ces personnes. Nous avons même découvert que certaines personnes qui avaient initialement rejeté la vie en coopérative ont, en y repensant, changé d'idée.

En règle générale, les autres coopératives devraient être situées dans le même secteur que la coopérative initiale, ce qui permettrait au GRT de tirer pleinement avantage de la réussite du premier projet.

V. DÉVELOPPEMENT COMMUNAUTAIRE

Les communautés coopératives, qu'il s'agisse de personnes âgées ou d'autres groupes, ont beaucoup de points en commun. Le sens d'appartenance, la participation, les complexités du processus de prise de décisions démocratique, les joies et les maux de tête sont tous les mêmes. Toutefois, les coopératives pour personnes âgées financées par les membres résidents se distinguent par certaines caractéristiques particulières.

Caractéristiques des personnes âgées

1. Le sens du bénévolat. Les personnes âgées d'aujourd'hui sont souvent des bénévoles actifs. La coopérative offre d'ailleurs un excellent milieu pour l'action bénévole. Une coopérative de personnes âgées bien gérée ne devrait pas avoir de difficulté à combler des postes vacants au sein du conseil d'administration ou des comités et devrait obtenir une bonne participation pour diverses activités récréatives et communautaires.

2. Haut degré de compétences. Les retraités et retraitées amènent avec eux un bagage de compétences et de talents qui seront fort utiles à la communauté.

3. Les personnes âgées sont très disposées à aider les autres en autant qu'on les encourage à le faire sans les forcer. Cette obligeance peut s'avérer très utile pour fournir de l'aide aux membres ayant des besoins spéciaux. Par contre, beaucoup de coopératives ont reconnu que l'aide aux personnes frêles a certaines limites. Les coopératives ne sont pas des établissements de soins prolongés. Si une personne n'est plus en mesure de prendre soin d'elle-même, il faudra alors communiquer avec sa famille.

   Si la coopérative emploie un coordonnateur ou une coordonnatrice, c'est-à-dire une personne qui est en contact avec les services offerts au sein de la communauté, les voisins et les voisines subiront ainsi moins de pression.

4. La coopérative devient un centre d'attraction. La plupart des membres passeront beaucoup de temps à la coopérative. Ceci favorise une vie communautaire riche et permet aussi d'offrir des services communautaires sur place.

5. Un sentiment de fierté à l'endroit de la coopérative. Les membres voudront conserver une communauté attrayante et bien administrée. Cette attitude suppose un large éventail de possibilités dans divers secteurs communs (par exemple, une coopérative a aménagé un petit vert de pratique pour le golf; une autre, de magnifiques plates-bandes garnies de fleurs).

   Les projets de décoration de la salle communautaire seront populaires. Les questions d'ordre administratif -- réunions du conseil, rapports financiers -- seront débattues et surveillées avec un vif intérêt.

6. Les activités récréatives occuperont relativement plus d'importance dans une communauté de personnes retraitées. Les membres peuvent partager des intérêts communs, comme le bridge, des cours de peinture, faire de l'exercice, etc. N'oubliez pas que beaucoup de couples plus âgés aiment s'adonner à des activités individuelles -- par exemple, le mari se rend à l'atelier de la coopérative pour que son épouse puisse passer un peu de temps seule et avoir plus d'espace.

7. La sécurité est un facteur important. Beaucoup de membres seront très sensibles aux questions de sécurité, en particulier ceux et celles qui vivent seules pour la première fois. Dans la mesure du possible, la coopérative devrait prévoir divers dispositifs de sécurité (alarmes, barrières, un bon éclairage). Les programmes de "surveillance de quartiers" seront très populaires. Diverses autres mesures de sécurité peuvent aussi être adoptées: des voisins qui visitent un ami ou une amie, le covoiturage, la surveillance du logement d'un voisin absent en vacances, etc. Il faudrait prévoir des exercices d'incendie et des visites de logements en groupe pour les nouveaux membres.

8. Les personnes âgées peuvent se sentir un peu à part. Plusieurs coopératives plus anciennes pour personnes âgées ont adopté des politiques en vue de renouveler la structure d'âge en accordant la priorité à des candidates et des candidats plus jeunes.

Dangers

Parallèlement, il existe certains dangers dans les coopératives pour personnes âgées:

1. Le risque de devenir trop régimenté en adoptant une foule de règlements. La tendance à vouloir tout garder propre et en ordre amène parfois la coopérative à imposer trop de restrictions.

2. La dominance par un petit groupe de membres. Cette situation peut se produire dans n'importe quel type de coopérative et le GRT devrait chercher à l'éviter en encourageant le comportement démocratique et une plus grande participation. Le sentiment d'avoir le contrôle et "d'être dans le coup" est très important pour le bien-être d'une personne âgée.

3. Les personnes âgées ont tendance à être plus tolérantes et à moins montrer le stress, mais elles ont aussi des traits de caractère plus prononcés. Les bornés et les têtus dans une coopérative pour personnes âgées peuvent l'être à l'extrême.

Une bonne part des aspects positifs des coopératives de personnes âgées peuvent être exploités tôt dans le processus de développement. Les activités spéciales conçues pour aider les futurs voisins et voisines à faire connaissance peuvent commencer presque immédiatement. Ces activités offrent d'ailleurs aux candidates et aux candidats éventuels un aperçu de la vie en coopérative.

Administration

Le personnel d'une coopérative d'habitation peut être crucial à son succès en tant que communauté. Les concierges et autres employés et employées doivent être capables de bien travailler avec des gens très différents, de faire face à des situations complexes et de fonctionner de façon efficace au sein d'une structure démocratique. Ceux et celles qui peuvent comprendre les besoins des personnes frêles et éviter les dangers mentionnés plus haut contribuent grandement à la santé de l'ensemble de la communauté.

À long terme, il est conseillé d'embaucher une personne qui servira de lien entre la coopérative et les services au sein de la collectivité. A une époque où les besoins des personnes âgées et les services qui s'adressent à elles sont susceptibles de croître, toutes les coopératives d'habitation devraient faire leur part. Les coopératives qui seront en mesure d'aiguiller les membres vers les services disponibles et les organismes pertinents contribueront grandement au mieux-être de la communauté.

Les groupes de ressources techniques du Canada n'abordent pas tous de la même manière leur relation avec les coopératives une fois que les membres ont emménagé. Dans le cas du GRT Columbia Housing, les coopératives pour personnes âgées financées par les membres résidents visent l'auto-suffisance et le conseil d'administration ne nous consulte qu'à l'occasion, surtout pour des questions relativement techniques. Ces coopératives ont une grande confiance en leurs ressources. Après tout, la plupart de leurs membres ont passé une vie entière à travailler pour d'autres et maintenant ils sont vraiment désireux de prendre eux-mêmes la barre.

VI. SOMMAIRE ET CONCLUSIONS

Normalement, le rôle du GRT consiste à coordonner les principales activités de développement et à favoriser la formation d'une petite communauté vibrante et auto-suffisante. Ce rôle demeure lorsqu'il s'agit d'une coopérative pour personnes âgées, mais il y a cependant quelques différences. Premièrement, il faut prendre des mesures additionnelles pour protéger l'avoir des membres et réduire les risques pour les sommes investies dans des parts; deuxièmement, la conception de la coopérative doit permettre de répondre aux besoins changeants des membres; et, troisièmement, pour remplir les unités, il faut se doter de nouveaux outils et être plus attentif.

Le sentiment d'appartenance qui est au coeur de toutes les coopératives les distingue des autres modes d'occupation et des milieux institutionnels déjà en place pour les personnes âgées. Une coopérative attrayante pour personnes âgées financée par les membres résidents devient un atout utile pour la collectivité et ouvre la porte à d'autres projets.

A long terme, le temps favorise le modèle coopératif et le marché des personnes âgées. Comme nous l'avons mentionné au début, on accorde maintenant plus d'attention aux personnes âgées, qui forment un groupe de plus en plus important au sein de la population. Les premières coopératives financées par les membres résidents ont surtout cherché à offrir un logement sûr et abordable à des personnes âgées relativement aisées et généralement actives. A l'avenir, la gamme des possibilités s'élargira pour permettre de rejoindre un éventail socio-économique plus large de personnes âgées et prévoir des logements pour les personnes âgées plus difficiles à loger.

Il est peut-être utile de noter que l'image des "personnes âgées" change au gré des réalités. Peut-être qu'à l'avenir une proportion croissante de femmes plus âgées auront une expérience du marché du travail. La valeur des personnes âgées de demain équivaudra à celle des personnes d'âge moyen d'aujourd'hui. Le niveau général d'éducation chez les

personnes âgées s'accroîtra. En outre, il faut s'attendre à ce que les personnes âgées de demain vivent plus longtemps et soient plus actives.

Les coopératives pour personnes âgées financées par les membres résidents en sont encore à leurs premiers balbutiements; l'avenir amènera beaucoup d'innovations et diverses variations quant aux réalités décrites dans le présent guide. Nous espérons que ce guide permettra aux groupes de ressources techniques d'oeuvrer plus facilement dans ce domaine et d'éviter certaines erreurs, leur donnant ainsi l'occasion d'explorer de nouvelles voies pour offrir des habitations coopératives sûres, plus enrichissantes, mieux conçues et bien situées à un large éventail de la société canadienne.

ANNEXE I SOLUTIONS DE RECHANGE

Pour avoir accès à un logement dans une coopérative conventionnelle financée par les membres résidents, les personnes âgées doivent disposer de revenus et de fonds suffisants pour acheter leur logement au complet. Cette situation n'est peut-être pas possible pour beaucoup de personnes âgées, même si leurs revenus sont trop élevés pour leur permettre l'admissibilité à un logement subventionné. Certaines personnes âgées peuvent souhaiter utiliser la majeure partie de leurs revenus et de leur avoir pour améliorer leur style de vie, plutôt que de quitter une grande propriété.

Le concept des coopératives financées par les membres résidents, en offrant une variété de choix, devrait permettre de répondre aux besoins des personnes âgées qui ont plus de ressources financières et de préférences. Ces choix pourraient reposer sur un mode d'occupation viagère semblable à celui décrit dans la publication de la SCHL intitulée Logement pour les Canadiens âgés: nouveaux mécanismes financiers et modes d'occupation.

L'adaptation du mode d'occupation viagère au concept coopératif permettrait aux membres d'acheter le droit d'occuper des logements jusqu'à la fin de leurs jours. Le prix serait fondé sur la valeur du logement et l'espérance de vie des acheteurs ou des acheteuses. Ainsi, les personnes plus âgées paieraient moins que les personnes plus jeunes, les hommes paieraient moins que les femmes du même âge et les personnes seules paieraient moins que les couples.

Avec la formule la moins coûteuse, au moment du décès du membre, aucune portion du prix d'achat ne serait remise à la succession. Ceci permettrait de réduire le prix d'achat jusqu'à 46 pour cent de la valeur du logement pour un homme de 70 ans et jusqu'à 54 pour cent pour une femme de 70 ans.

Pour les personnes qui préfèrent qu'une portion de leur paiement soit remise à la succession, particulièrement dans l'éventualité d'un décès précoce, il serait possible d'ajuster l'entente et le prix d'achat en conséquence. Il faudrait aussi s'assurer que l'entente prévoit des dispositions pour compenser les membres contraints de déménager en raison d'une détérioration de leur santé.

Voici certaines des raisons pour lesquelles les coopératives financées par les membres résidents sont bien placées pour offrir divers choix d'occupation viagère:

> les coopératives tiennent à contrôler l'occupation et la vente de leurs logements et ont donc un intérêt à ce que la propriété de l'unité revienne entièrement à la coopérative dans l'éventualité d'un décès;
>
> le mode coopératif encouragerait les membres à passer le reste de leur vie dans la coopérative; et

le niveau élevé des mises de fonds versées dans la plupart des coopératives financées par les membres résidents permettrait à la coopérative de financer ses placements avec les intérêts réversifs associés aux logements vendus pour une occupation viagère.

Les coopératives trouveront peut-être que la meilleure solution consiste à offrir un nombre limité de logement pour occupation viagère. Cette solution faciliterait le financement de la coopérative et permettrait d'élargir le marché des acheteurs et des acheteuses et d'ajouter des logements pour occupation viagère à mesure que la mise de fonds dans la coopérative augmente.

La combinaison de la formule coopérative et du mode d'occupation viagère permettrait d'élargir considérablement le marché des coopératives pour personnes âgées financées par les membres résidents. Les coopératives deviendraient ainsi accessibles aux personnes âgées qui n'ont pas les moyens de payer le coût d'une occupation viagère. Beaucoup de personnes âgées ne peuvent se permettre de dépenser une part de leur revenu modeste en paiements hypothécaires. Ainsi, leurs besoins risquent de plus en plus de se situer entre ceux desservis par le logement subventionné et ceux desservis par le secteur privé.

ANNEXE II BROCHURES PROMOTIONNELLES

La commercialisation d'une coopérative financée par les membres résidents nécessite des brochures et des trousses d'information. Ce matériel sera utilisé dans le cadre de réunions, envoyé par la poste aux candidats et candidates demeurant à l'extérieur de la ville, distribué dans le logement modèle et remis aux membres éventuels qui sont encore indécis.

En préparant le matériel imprimé (avec ou sans aide professionnelle), il faut s'assurer qu'il est visuellement attrayant et facile à lire, qu'il utilise un langage simple et facile à comprendre, qu'il répond aux questions les plus probables et ne coûte pas cher à produire.

En général, le matériel promotionnel doit comprendre:

Dépliants de présentation

Ces dépliants devraient traiter des sujets suivants:

Situation et description de la coopérative:

> **La coopérative d'habitation, située à ...,est un ensemble de cinquante pavillons-jardins qui ouvrira ses portes en avril ...**

Description du mode d'occupation:

> **La coopérative Ardmore appartient aux membres qui ont acheté des parts à partir de ...$.**

Description des parts:

> **Les parts vous assurent une place pour aussi longtemps que vous le désirez. Les parts sont rachetables ...**

Caractéristiques:

> **Chaque unité est conçue pour des personnes actives âgées de 55 ans et plus qui apprécieront des touches comme des poignées de porte à bouton poussoir ...**

Grandeur des unités:

> **La coopérative Ardmore offre des unités d'une, deux ou trois pièces, certaines avec un deuxième bain. La grandeur des unités varie de 850 pi. car. à ...**

Voisinage:

> **La coopérative est située à cinq minutes de marche du nouveau centre commercial ...**

Description du GRT, adresse et numéro de téléphone:

> **La coopérative Ardmore est une réalisation de ..., une société de développement sans but lucratif, ...**

Feuille de questions et réponses

Une feuille de questions et réponses permet de donner rapidement de l'information sous forme de conversation. Voici certaines des questions les plus fréquentes:

Qu'est-ce qu'une coopérative?
Quel est le montant du dépôt non remboursable?
Quel est le montant de la mise de fonds?
Quel est l'investissement minimal? Puis-je contribuer davantage?
Ma mise de fonds est-elle remboursable?
Combien coûtera le loyer?
Comment établit-on le loyer?
A quelle catégorie de gens s'adresse la coopérative?
La sous-location est-elle permise?
Puis-je vendre mon logement?
Les enfants sont-ils admis ? Les animaux domestiques? Les visiteurs?
Qui gère la coopérative?
Quelles mesures de sécurité sont prévues?
Y a-t-il suffisamment d'espace pour le stationnement?
Qui est propriétaire de la coopérative? Qui régit la coopérative?
Comment puis-je en savoir davantage ?

Trousse d'information financière

Il existe plusieurs façons de présenter l'information, mais elles visent toutes le même objectif: expliquer sommairement aux candidats et aux candidates les diverses obligations et options financières. Puisque l'information est susceptible de changer légèrement au cours de la réalisation, il est conseillé de produire du matériel peu coûteux.

La trousse d'information permet aux candidats et aux candidates de comparer les prix pour chaque grandeur et type de logement. Elle leur permet aussi de comparer l'incidence d'une mise de fonds importante par rapport à une mise de fonds inférieure sur le droit d'occupation mensuel. Finalement, elle permet de montrer le rapport qui existe entre la

mise de fonds, l'hypothèque et le droit d'occupation. Souvent, l'information sera présentée sous forme de tableau :

"Régime de base" - 2 chambres/pièce de détente

Valeur totale	75 000 $	
Part minimale	15 000 $	
Loyer mensuel	600 $	(capital & intérêts)
Droit d'occupation	150 $	

Total des frais mensuels: 600 $ + 150 $ = 750 $

"Régime deux tiers" - 2 chambres/pièce de détente

Valeur totale	75 000 $	
Part de 2/3	50 000 $	
Loyer mensuel	400 $	(capital & intérêts)
Droit d'occupation	150 $	

Total des frais mensuels: 400 $ + 150 $ = 550 $

"Régime de part entière" - 2 chambres/pièce de détente

Valeur totale	75 000 $	
Part entière	75 000 $	
Loyer mensuel	0 $	
Droit d'occupation	150 $	

Total des frais mensuels: 150 $

Observations:

1. Ce tableau peut être disposé verticalement (comme ci-haut) ou horizontalement pour faciliter la comparaison.

2. Le capital et les intérêts peuvent être ventilés en fonction des conditions prévues pour l'hypothèque.

3. Un tableau permet d'illustrer plusieurs types/grandeurs de logements sur une seule page.

4. On peut aussi indiquer les frais non remboursables et les services offerts avec le droit d'occupation mensuel.

Bulletin promotionnel

Le bulletin est une méthode promotionnelle efficace. Il permet au groupe d'exposer les aspects physiques de la coopérative et le côté humain de la communauté. Par le truchement d'articles, on peut suivre l'évolution des travaux de construction, souligner les progrès et inciter davantage les gens à adhérer. Les articles peuvent comprendre: des profils de membres, du GRT, de l'entrepreneur; des rapports sur l'adhésion des membres; une description des services locaux; des conseils sur la finition et la décoration des logements; des témoignages de personnes qui appuient le projet; des rapports et des annonces pour les événements spéciaux; une série de questions et réponses; ou une description des règles et des politiques.

Plans d'aménagement et esquisses des unités

Les plans d'aménagement et les plans d'étage doivent être d'excellente qualité. Assurez-vous qu'ils sont faciles à comprendre pour le profane. Les esquisses de logements devraient être relativement simples (les personnes qui veulent en savoir davantage sur les caractéristiques de la construction devraient consulter les plans de construction). Ces esquisses devraient indiquer l'emplacement des murs en grosses lignes, le sens d'ouverture des portes ainsi que l'emplacement des appareils et des fenêtres. Les dimensions des pièces sont absolument nécessaires. A l'aide d'un petit dessin dans un coin du plan, on peut identifier le type de logement, sa valeur et sa situation dans l'immeuble.

Divers

Autre matériel promotionnel utile:

1. des diagrammes montrant l'isolation des murs (répond à une question souvent demandée);

2. des feuillets décrivant les appareils et les suppléments offerts en option;

3. des échantillons de tapis et de peinture;

4. des cartes d'affaires pour le personnel de vente;

5. des instructions pour les personnes chargées de prendre les dispositions nécessaires pour le transfert à la coopérative des fonds provenant de la vente d'une maison.